negocios

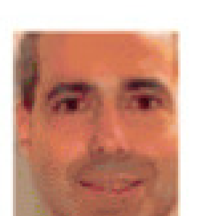
negocios.pt

Terça-feira, 24 de setembro de 2024 | Diário | Ano XVIII | N.º 5331 | € 2.80
Diretora **Diana Ramos** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

CARLOS ALBUQUERQUE
A dívida comum não é a dívida dos outros
OPINIÃO 25



FILIPE SANTOS
Europa precisa de lideranças nas instituições e nos países
OPINIÃO 26



Famílias com menos riqueza agravaram o endividamento

Passivos assumidos pela metade da população portuguesa com menos património são mais altos do que na Zona Euro. Esta fatia concentra 40% dos empréstimos à habitação.

MERCADOS 20 e 21



Miguel Baltazar

CONVERSAS NA REDAÇÃO JOÃO VIEIRA LOPES

Taxa de IRC reduzida para as PME devia ser reforçada

Líder da CCP defende a aplicação da medida aos primeiros 100 mil euros tributáveis, o dobro face ao tecto atual.

PRIMEIRA LINHA 4 a 7

Governo nunca partiu para o Orçamento com um excedente tão elevado

ECONOMIA 8 e 9

Serviço postal

Correios satisfeitos com alívio nas regras

HOME PAGE 2

RADAR ÁFRICA

Biden ficará para a história com a sua visita a Angola

ECONOMIA 11

Banco de Amorim no Brasil suspeito de lavagem de dinheiro

EMPRESAS 12 e 13

Alarmes disparam em Berlim com "ataque" italiano ao Commerzbank

EMPRESAS 14

HOME PAGE

Duarte Roriz

CTT satisfeitos com "alívio" das novas regras



O presidente executivo dos CTT, João Bento, tem vindo a alertar para o desfasamento das regras face aos outros países europeus.

Fonte oficial dos CTT disse ao Negócios que considera as novas regras para o serviço postal universal uma melhoria face ao quadro anterior, mas "peca por tardia". No ano passado, a empresa cumpriu apenas um indicador de qualidade.

SARA RIBEIRO
sararibeiro@negocios.pt

O Governo publicou esta segunda-feira a portaria que vai definir as novas regras para o serviço postal universal, prestado pelos CTT. Os novos parâmetros de qualidade publicados em Diário da República seguem, na sua larga maioria, a proposta do regulador (Anacom) entregue em maio que passou por reduzir e simplificar o número de indicadores.

Ao Negócios, fonte oficial da empresa liderada por João Bento, comentou que o "alívio no grau de exigência dos indicadores de qualidade de serviço que entram agora em vigor vem reforçar o entendimento dos CTT (por diversas vezes expresso) sobre a impossibilidade de cumprir os indicadores até agora vigentes". "Neste sentido", continua, "consideramos que existe uma melhoria – que peca por tardia – face ao quadro anterior, apesar de ainda ser evidente o desfasamento em relação à tendência europeia".

Em comunicado emitido à ao regulador do mercado (CMVM), os CTT acrescentaram que "sem prejuízo de uma análise mais aprofundada", entendem que "os indicadores agora publicados constituem uma evolução muito positiva quando comparados com o quadro anterior, apesar de se poder ter ido mais longe na redução do desfasamento em relação à referência europeia relativamente à existência neles prevista".

Os novos parâmetros seguem, no geral, a proposta da Anacom.

Nos últimos meses, João Bento deixou este alerta por diversas vezes. Como o gestor tinha explicado no final do ano passado, "a tendência na Europa é ter menos indicadores de velocidade e mais indicadores de fiabilidade, ou seja, assegurar que as coisas chegam. Há muitos países da Europa em que não há sequer obrigação de entrega de Correio todos os dias".

Na altura, com a proposta que estava em cima da mesa, João Bento temia que os indicadores fossem impossíveis de cumprir. Mas, após rever os comentários da consulta pública, houve uma flexibilização das regras face à proposta inicial.

Os atuais indicadores foram aprovados pela Anacom em abril de 2021. Agora, os CTT vão ter sete e não 24 indicadores, segundo a portaria publicada esta segunda-feira que, no geral, segue praticamente em linha com a proposta feita pela entidade liderada por Sandra Maximiano em maio.

Os indicadores incluem, por exemplo, objetivos de desempenho para a demora de encaminhamento de correspondências prioritárias e encomendas, ou o tempo em fila de espera.

Os CTT, recorde-se, falharam em 2022 todos os indicadores de qualidade do serviço postal universal. Em nove dos 22 indicadores de desempenho, ficaram aquém do objetivo por mais de dez pontos percentuais. Em 2023, o panorama não foi melhor: apenas cumpriram um dos objetivos de qualidade. ■

DIA

AÇÃO

Elogio da Jefferies leva Hugo Boss a valorizar mais de 4%



O grupo liderado por Daniel Grieder tem uma exposição de apenas 6% à China.

A Hugo Boss chegou a valorizar mais de 4%, tendo terminado o dia a subir 1,32% para 38,35 euros, depois de a Jefferies ter considerado que o mercado subestimou as qualidades operacionais da empresa face aos pares do setor. Numa nota, citada pela Bloomberg, o analista Frederic Wild destaca a baixa exposição da Hugo Boss à China, região que ocupa uma posição de apenas 6% nas vendas do grupo. ■



1,32%

Variação este ano: **-43,15**
Valor em bolsa:
2.699,8 milhões de euros

FRASE

“O Governo quer provocar eleições para prescindir de negociar o Orçamento com a oposição.



ANDRÉ VENTURA
Presidente do Chega

FOTO



Um outdoor com uma promessa de vingança

“Vamos vingar-nos de onde imaginas e de onde não imaginas.” Esta é a mensagem de um outdoor anti-Israel pendurado num edifício na Praça da Palestina, em Teerão, capital do Irão. As tensões entre o Irão e Israel aumentaram de novo após as recentes explosões de “pagers” e “walkie-talkies” usados pelo grupo pró-iraniano Hezbollah em todo o Líbano.

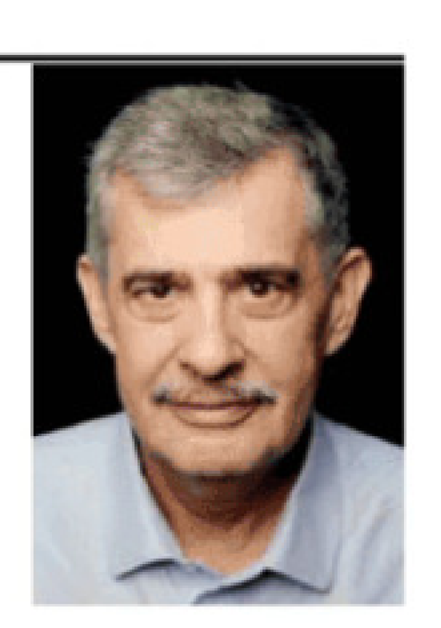
Fotografia: Abedin Taherkenareh /EPA

NÚMERO



A vitória de Donald Trump poderá provocar uma queda de 15% nas exportações alemãs para os EUA, prevê o Ifo.

EDITORIAL





CELSO FILIPE
Diretor adjunto
cfilipe@negocios.pt

O cuspo e a fanfarronice

Na década de 70 do século XX os pré-adolescentes testavam a sua virilidade com o chamado jogo do cuspo, o qual envolvia dois contendores. O jogo era básico. Um dos desafiantes cuspia para o chão e desafiava o outro a pisar o imberbe escarro. Se o fizesse era um sinal de que aceitava o desafio e andavam os dois à porrada para perceber qual era o mais forte.

Raramente o jogo do cuspo chegava a vias de facto. Era mais um exercício de testosterona: pisa tu, não, pisa tu, tens medo de pisar, tu é que tens medo, e por aí adiante, até o cuspo se evaporar e cada um ir à sua vida, de peito cheio, convencido de que o outro é que tinha tido medo.

A troca de palavras entre o Governo e o PS, a propósito do Orçamento do Estado para 2025, traz à memória esta prática caída em desuso. As acusações do PSD, de que não conseguia marcar uma reunião com Pedro Nuno Santos, “devido à indisponibilidade recorrente do secretário-geral do Partido Socialista” e a resposta deste a garantir que é o primeiro-ministro que “ demonstra falta de vontade em negociar” são dois exemplos da versão política do jogo do cuspo, marcada por muita fanfarronice.

O jogo do cuspo quase nunca se consumava. Era sobretudo um exercício. de testosterona.

Luís Montenegro e Pedro Nuno Santos não querem eleições antecipadas, mas também não querem dar parte de fraco e acham que a melhor maneira de levar a sua avante é a de passar a mensagem, junto da opinião pública, que são mais fortes e que o adversário se submeteu à sua vontade.

A coisa é tão caricata que o PSD diz que não sabe o que o PS quer quando os socialistas já torceram publicamente o nariz ao IRS Jovem e à descida do IRC.

O mestre escola Marcelo Rebelo de Sousa quer garantir que não há porrada no pátio e já avisou que se não houver Orçamento do Estado para 2025 vai tudo outra vez para eleições antecipadas, o equivalente político ao castigo, também antigo, por mau comportamento ou desconhecimento da matéria de pôr os alunos com a cara virada para a parede durante toda a lição.

Se houver eleições antecipadas só um partido irá ganhar, o Chega. Por isso, não admira que André Ventura esteja desejoso que um deles, PSD ou PS, pise o cuspo. ■

PRIMEIRA LINHA

CONVERSAS NA REDAÇÃO ESPECIAL ORÇAMENTO

JOÃO VIEIRA LOPES

"NÃO ASSINAREMOS NENHUM ACORDO SEM 'MIX' [QUE INCLUA MEXIDAS NO IRC E NAS TRIBUTAÇÕES AUTÓNOMAS]"

DIANA DO MAR
dianamar@negocios.pt

MIGUEL BALTAZAR
Fotografia

O líder da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP) concorda com a baixa do IRC, mas defende mais: quer a taxa reduzida para as PME aplicada aos primeiros 100 mil euros tributáveis, o dobro face ao tecto atual, e passos em direção à extinção das tributações autónomas. João Vieira Lopes diz que ter a proposta do Orçamento do Estado aprovada era "positivo", porque "as empresas gostam, acima de tudo, de estabilidade e previsibilidade independentemente dos governos".

CV

JOÃO VIEIRA LOPES é, desde 2010, presidente da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal, que integra mais de uma centena de entidades associativas empresariais, representando aproximadamente 200 mil empresas. E, desde 2011, ocupa a presidência da Associação dos Distribuidores de Produtos Alimentares (ADIPA). Formado em Engenharia Eletrotécnica iniciou a atividade na consultora de estudos de mercado Nielsen, mas ao longo da carreira desempenhou vários cargos de direção e administração na indústria de produtos de grande consumo, com passagens por empresas como a Compal, a Nabisco ou a Knorr. Desde 2005 é diretor-geral na central de compras Unimark, que agrupa 30 empresas grossistas e retalhistas independentes de pequena e média dimensão.

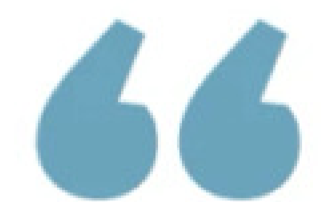
Embora "claramente" de acordo com a intenção do Governo de reduzir a taxa normal de IRC de 21% para 15% de forma gradual até 2027, a Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP) considera "essa formulação insuficiente" e advoga por mexidas na taxa reduzida para as PME e nas tributações autónomas, advertindo que sem esse "mix" não poderá subscrever um acordo.

Ao Negócios, João Vieira Lopes aponta que, apesar de o número de empresas que paga IRC ser "limitado", a CCP apoia a medida por configurar "um incentivo ao investimento" – português e estrangeiro – e, "em particular, por causa dos "rankings" internacionais em que Portugal surge nos patamares cimeiros em termos reais de IRC", que "não é só uma taxa, mas todo um conjunto de alcavalas", de que são exemplo, a seu ver, as tributações autónomas – "um imposto injusto sobre custos". "Devia caminhar-se para a extinção das tributações autónomas. Admitimos que seja faseadamente e que tem lógica manter para as chamadas despesas confidenciais [...] e temos tido alguma recetividade por parte do Governo", afirma. A CCP também aprova a proposta de redução gradual da taxa de IRC para as PME de 17% para 12,5%, mas propõe duplicar o tecto: "Não deve ser aplicada só aos 50 mil euros [de matéria coletável], mas a 100 mil, até para ter em conta a inflação". E se o Governo recuar devido às negociações com o PS, que disse não estar disponível para ceder na descida do IRC? "Para nós, o que deve funcionar é isto. Se voltar atrás terá de justificar, mas não assinaremos nenhum acordo que não tenha um 'mix' destas três" medidas, alerta.

João Vieira Lopes reconhece que seria "positivo" ter o Orçamento do Estado aprovado. "Não sabemos as consequências de um chumbo", mas "as empresas gostam, acima de tudo, de estabilidade e de previsibilidade independentemente dos governos". ■



"Não sabemos as consequências do chumbo do OE (...), [mas] as empresas gostam, acima de tudo, de estabilidade e de previsibilidade independentemente dos governos".



Quando se discute salário mínimo, há tendência para comparar com lucros de grandes empresas, mas o tecido empresarial é sobretudo PME e microempresas.



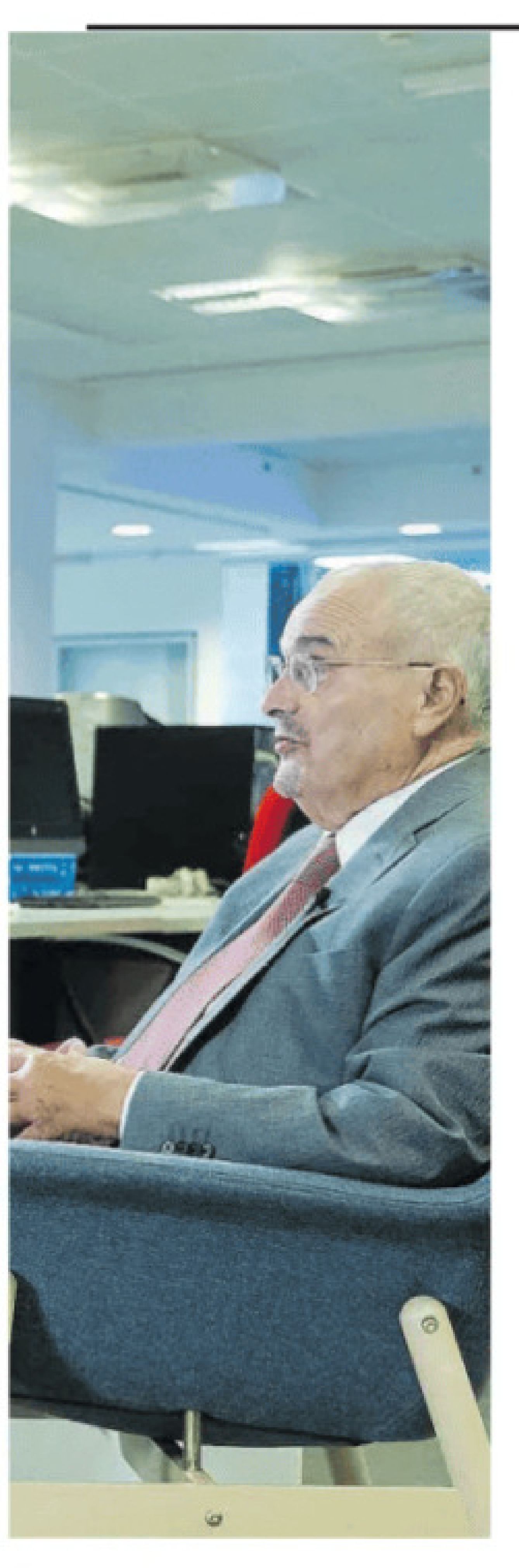
SMN: "Depende das condições para as empresas"

O presidente da CCP admite a possibilidade de se ir mais longe no salário mínimo nacional, mas deixa claro que "é necessário ver que condições o Governo pensa poder dar às empresas para absorverem" um aumento para lá do previsto no atual acordo de rendimentos. Isto porque ir além dos 855 euros em 2025 – o Governo diz que o valor permanece em aberto, mas fala-se até em 870 euros – é "ir além das variáveis económicas históricas para o cálculo do salário mínimo", já que "indicadores económicos base", como a inflação, aumento de produtividade ou crescimento da economia "andam na casa dos 2%". "Da nossa parte, permitimos, [mas] estamos a falar com o Governo para ver em que pontos conseguiremos melhorar as condições para as empresas para que aceitem essa tipologia de aumentos sem pôr em causa a viabilidade de bastantes delas", diz João Vieira Lopes. É que, argumenta, "quando se discute o salário mínimo, há uma tendência para comparar com os lucros de grandes empresas, mas o nosso tecido empresarial é essencialmente [composto] por PME e microempresas e é em muitas dessas que se refletem, de uma forma mais aguda, estas mexidas". "Estamos na expectativa de ver que rubricas é que o Governo está disposto a abrir", reforça, nas vésperas da reunião da concertação social, convocada para quarta-feira, com a valorização salarial na agenda. Para a CCP, há "algumas questões fundamentais", sendo a primeira "claramente o IRC", embora haja outras medidas que gostaria de integrar no acordo de rendimentos, tanto ao nível da legislação laboral, como do foro fiscal. "Tudo isto são situações que têm de ser vistas no seu conjunto", frisa. ■

"Conjunto de medidas [face à expectativa de choque fiscal] é muito limitado.

OE deve ter "mais medidas para capitalização"

Embora o universo coberto pela CCP seja heterogéneo, abrangendo setores que vão desde o comércio de proximidade a empresas que prestam serviços de segurança e limpeza, até aos transportes, João Vieira Lopes nota "um abrandamento global na atividade económica", com consequências como a diminuição das exportações de têxtil e calçado, e aumento de insolvências ou do "layoff" devido "a quebras de poder de compra". "Temos grande expectativa no facto de o Governo ter prometido algum choque fiscal significativo, [mas] o conjunto de medidas que nos é apresentado é muito limitado", aponta o dirigente da CCP. Embora esteja de acordo com medidas que tenham o objetivo de fazer evoluir o salário médio, João Vieira Lopes assinala, por exemplo, que "não temos um balanço da eficácia" do incentivo em IRC para quem aumentou salários em 5% ou mais, uma medida emblemática do acordo de rendimentos anterior. O líder da CCP vê também como "positivo" isentar de TSU e IRS os prémios de produtividade, apesar de contrapor que terá um universo restrito de beneficiários: "Provavelmente, a maioria são quadros intermédios ou superiores e de determinados tipos de empresas – não abrange a maior parte". Posto isto, "estamos abertos a discutir soluções para estes problemas, mas o conjunto de medidas com que o Governo, de certo modo, nos abriu a porta, ainda não é, claramente, adequado a podermos melhorar a competitividade das empresas", afiança o líder da CCP, para quem a proposta do Orçamento do Estado para 2025 deve contemplar "mais medidas na área da capitalização das empresas, que é um problema estrutural das empresas portuguesas". ■







Travão nas baixas autodeclaradas face a "exageros"

O presidente da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal, João Vieira Lopes, defende limites às chamadas baixas autodeclaradas depois de um ano de experiência da medida (que permite justificar ausências curtas, de até três dias, duas vezes por ano, apenas com uma declaração emitida pelo SNS24) e aponta para potenciais abusos face à "excessiva concentração junto a férias e feriados". "Estão-se a atingir níveis exagerados e todos concentrados no fim de período de férias ou de feriados e, portanto, achamos que essa legislação deve ser revista". "Por um lado, têm de se definir mecanismos de fiscalização e, por outro, se calhar, tem que se diminuir o número de dias e de autorizações que as pessoas podem ter por ano", sustenta. No quadro das medidas ligadas à legislação laboral, no âmbito da revisão do acordo de rendimentos, repor o banco de horas por negociação individual figura como outra "questão importante" para a CCP que advoga também por mexidas no chamado "emprego conveniente", já que "os empresários continuam a queixar-se de um número excessivo de pessoas que pedem aos serviços de emprego e que, depois, não aceitam os lugares que lhes são propostos". "Não temos posições maximalistas, mas achamos que alguns mecanismos têm de ser repensados", frisa o presidente da CCP, nas vésperas de um encontro com o Governo em sede de Concertação Social. ■



Não temos posições maximalistas, mas alguns mecanismos [como baixas autodeclaradas ou emprego conveniente] têm de ser repensados".

"Não há necessidade, se houver um equilíbrio, de haver uma janela horária de abertura do comércio tão grande.

Reduzir horários? Sem "tabu" nem "visão simplista"

O Parlamento prepara-se para apreciar uma petição, lançada pelo Sindicato dos Trabalhadores do Comércio, Escritórios e Serviços de Portugal (CESP, afeto à CGTP), que defende o encerramento do comércio aos domingos e feriados e a redução do horário de funcionamento até às 22h. O presidente da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP) garante que o tema "não é tabu" e "merece ser ponderado", mas rejeita uma "visão simplista" como aquela que considera ter sido apresentada. "Não há necessidade, se houver um equilíbrio, de haver uma janela horária de abertura do comércio tão grande" como há em Portugal, "uma das maiores da Europa", considera João Vieira Lopes. Se, por um lado, os lojistas dos "shoppings" gostariam que os centros comerciais fechassem às 22h entre domingo e quinta "porque não há grande negócio", por outro, no comércio de rua "muitos dos horários vêm do tempo em que o emprego feminino era mais baixo", assinala. "Ninguém vai comprar um fato às 9h. A maior parte dos países da Europa abre as lojas às 10h, às 10h30 ou às 11h", realça, apontando, além disso, para o contexto de escassez de mão de obra. Já no que toca ao encerramento aos domingos, João Vieira Lopes adverte ser "preciso ter em conta uma série de setores, como as lojas das gasolineiras ou as farmácias" porque "a funcionar tem de ser generalizado". "Não temos nenhuma posição fechada, achamos que o tema merece ser discutido, mas não pensamos que seja uma posição simplista como a [preconizada] nessa petição que vai resolver os problemas", conclui. ■

ECONOMIA

Manuel de Almeida/Lusa



Embora os saldos orçamentais não passem de um ano para o outro, o andamento mais positivo da receita fiscal dá margem ao ministro das Finanças na preparação do próximo OE.

FINANÇAS PÚBLICAS

Governo nunca partiu para o OE com excedente tão alto

O excedente orçamental atingido no primeiro trimestre deste ano, de 2,5% do PIB, é o mais alto da série. IRC e contribuições sociais explicam - e serão suficientes, juntamente com dividendo da CGD, para atenuar impacto das novas medidas do segundo semestre.

SUSANA PAULA
susanapaula@negocios.pt

As contas públicas atingiram um excedente orçamental de 2,5% do PIB no segundo trimestre, um valor que é o mais elevado da série do INE (no mesmo período). Ou seja, o Governo nunca tinha partido para o desenho do Orçamento do Estado (OE) do ano seguinte com uma situação orçamental tão positiva.

Segundo divulgou ontem o INE, o saldo das Administrações Públicas passou de vermelho a verde. Depois de no primeiro trimestre sido registado um pequeno défice de 0,1% do PIB (47 milhões de euros), no segundo trimestre foi atingido um excedente de 2,5% (1.754 milhões de euros).

O excedente deste segundo trimestre, que compara com o de 1% registado no mesmo período de 2023, é o mais elevado da série (comparando apenas segundos trimestres). O período excecional entre abril e junho justifica que, no primeiro semestre, o excedente também tenha sido elevado. Nos primeiros seis meses do ano, o saldo orçamental foi positivo, representando 1,2% do PIB. O valor é o segundo mais alto da série, ficando apenas acima dos 1,1% do PIB registados no primeiro semestre de 2023 – ano em que o excedente do final do ano atingiu um máximo histórico (1,2% do PIB).

Receita sobe mais que despesa

O excedente é explicado por um crescimento da receita bem superior (12,4%) ao da despesa (7,4%).

Dentro da receita, destaque para os impostos sobre o rendimento e o património – onde se inserem o IRS e o IRC, por exemplo –, que cresceram 16,2% em termos homólogos. A diferença corresponde a 919 milhões de euros. Mas a melhoria é alargada a todas as componentes da receita (a receita com contribuições sociais cresceu 12,8%, mais cerca de 800 milhões de euros). A exceção é a receita de capital, que caiu 12,2%.

Na despesa, houve aumento nos encargos com prestações sociais (9,5%), com pessoal (7,6%),

A receita de IRC, apesar de ter sido arrecadada até meados de julho, entrou nas contas do 2.º trimestre.

com juros (3,0%), do consumo intermédio (3,8%) e da outra despesa corrente (29,4%). No entanto, os subsídios pagos diminuíram 22,8% (cerca de 150 milhões de euros), bem como a outra despesa de capital (menos 20,2%, cerca de 100 milhões).

IRC explica grande parte

A viragem nas contas aconteceu também quatro meses depois de o ministro das Finanças ter dito que as contas públicas estavam "bastante piores" do que o anterior Governo dizia. Joaquim Miranda Sarmento focava-se nos números da execução orçamental em contabilidade pública – numa ótica de caixa, diferente da usada pelo INE, a ótica dos compromissos.

Em contabilidade pública, no primeiro semestre, existia de facto um défice de 2,9 mil milhões de euros. Mas regras contabilísticas do INE incluíram 3.199 milhões de euros de IRC no saldo do primeiro semestre (mais especificamente no segundo trimestre), apesar do adiamento do prazo, até 15 de julho para entrega e pagamento do modelo 22 do imposto. Assim, em contas nacionais, o IRC foi um dos principais motivos para o excedente máximo registado.

Para o segundo semestre estão já previstas medidas com impacto orçamental elevado – como a redução do IRS e o bónus das pensões –, que o Conselho das Finanças Públicas (CFP) contabilizou em 0,5 pontos percentuais. Será possível atingir o excedente de 0,3% que o Governo continua a prever, segundo a notificação enviada a Bruxelas?

Os sinais vão nesse sentido. Na semana passada, o CFP reviu em alta a estimativa de excedente orçamental deste ano para 0,8% do PIB. E afirmava que 80% deste saldo positivo elevado devia-se, precisamente à receita como o IRC (em 0,6 pontos percentuais do PIB). O restante (0,2 pontos percentuais) devia-se às contribuições sociais – e os dados do INE vão nesse sentido. Além disso, o CFP espera que os dividendos da Caixa Geral de Depósitos melhorem o saldo orçamental em 0,2 pontos percentuais no terceiro trimestre.

Tudo somado há "fatores mais do que suficientes para acomodar o impacto negativo das novas medidas de política, bem como das medidas de resposta à inflação e ao choque geopolítico", acredita o CFP. ■

CONTAS NACIONAIS

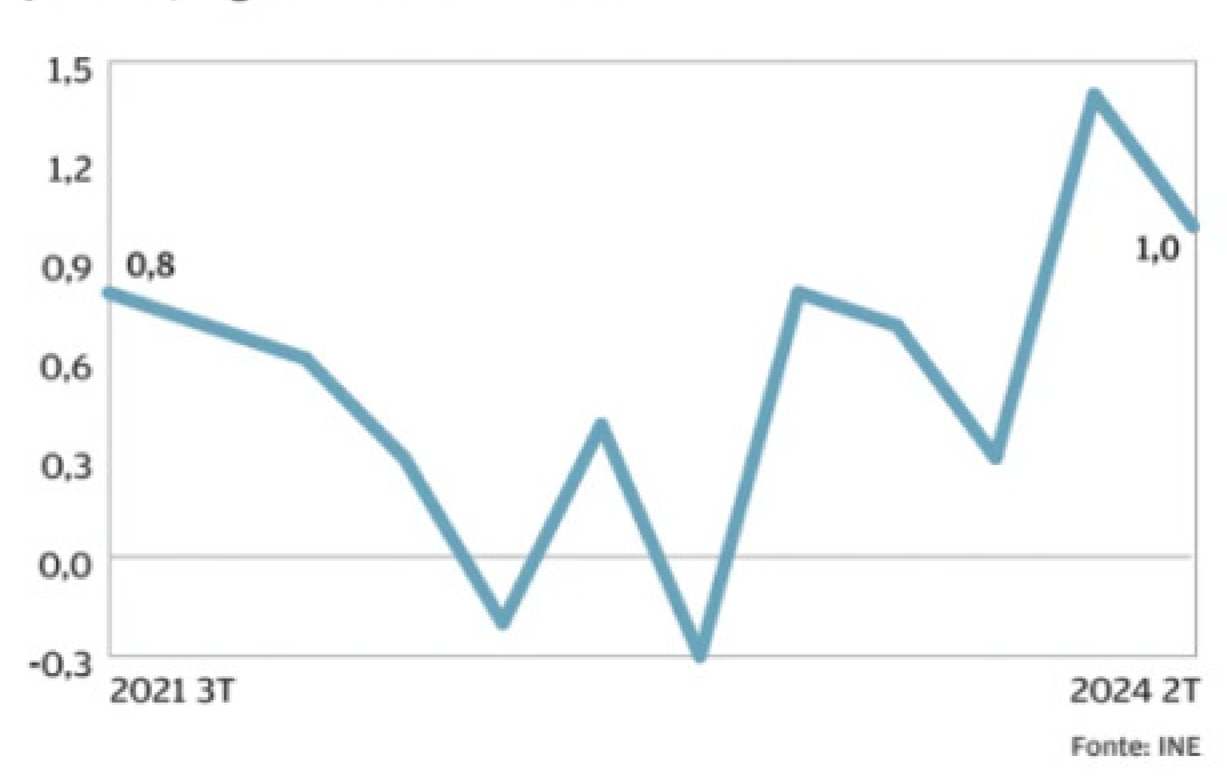
Saldo público com melhor 2.º trimestre e rendimento das famílias a afrouxar

Os novos dados do INE revelam um excedente público de 2,5% do PIB no segundo trimestre. As contas das famílias também mostram mais aforro particular, mas já com rendimentos a abrandar.

SUBIDA REAL DE RENDIMENTO QUEBRA

Variação real do rendimento disponível bruto ajustado per capita, no ano terminado no trimestre, em percentagem

No final do segundo trimestre, inverteu-se a aceleração nos rendimentos reais das famílias, com o crescimento a quebrar de 1,4% para 1%, segundo os dados do INE.

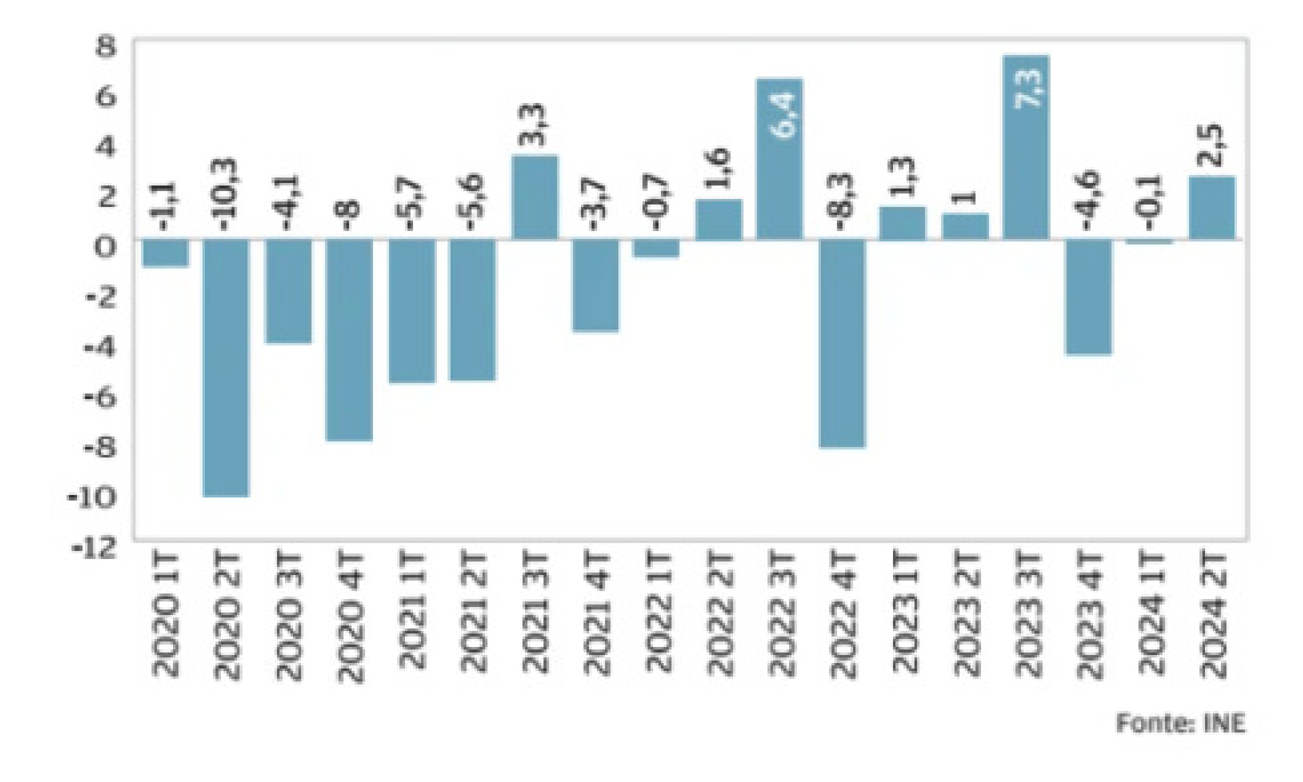


Fonte: INE

SEGUNDO TRIMESTRE MAIS ELEVADO

Saldo orçamental em % do PIB trimestral, por trimestre.

Apesar das oscilações e de haver trimestres mais fortes, os dados do INE mostram que o saldo orçamental entre abril e junho deste ano foi o mais positivo desde 2020 (no gráfico) ou da série do INE.



Fonte: INE

1,2%
SEMESTRE
O saldo positivo do segundo trimestre anulou o ligeiro défice do arranque do ano. Primeiro semestre com excedente de 1,2%.

9,8%
TAXA DE POUPANÇA
No segundo trimestre, a taxa de poupança das famílias subiu aos 9,8%, atingindo o nível mais elevado em mais de dois anos.

Rendimentos reais das famílias já estão de novo a abrandar

Depois de ter batido o melhor nível desde o desconfinamento, a melhoria dos rendimentos quebrou no segundo trimestre. Mas a taxa de poupança ainda acelera.

Depois de terem estado no início deste ano a acelerar ao ritmo mais elevado desde a primavera de 2021, os ganhos reais das famílias já voltaram a abrandar. Nos novos dados detalhados das contas nacionais publicados nesta segunda-feira pelo INE, o ritmo de melhoria dos rendimentos reais das famílias caiu para 1% no segundo trimestre.

Esta evolução espelha os desenvolvimentos do último ano até ao final de junho, por comparação com período homólogo, e inverte a tendência recente de aceleração. No final do primeiro trimestre, os rendimentos reais das famílias subiam ainda 1,4%, no maior crescimento desde o período da reabertura económica após o choque da pandemia.

A variação diz respeito ao rendimento disponível bruto, ajustado para contabilizar serviços e bens públicos de que as famílias beneficiaram (como a comparticipação de medicamentos, por exemplo), tendo em conta a dimensão da população e a inflação. Ou seja, as contas são feitas por habitante e em termos reais. Já sem descontar a inflação, o rendimento disponível bruto ajustado per capita seguia a subir 1,9%, abrandando face aos 2% de crescimento do final do primeiro trimestre.

Porque a dimensão do abrandamento é bastante menor em termos nominais, os dados evidenciam assim que terá voltado a ser considerada uma maior penalização da inflação nos rendimentos das famílias no segundo trimestre. Em maio, recorde-se, a inflação anual acelerou para 3,1%, refletindo em parte o efeito base da implementação do cabaz IVA Zero nesse mês do ano passado, entre outros fatores. Estes efeitos têm vindo entretanto a dissipar-se.

Além do maior peso que a inflação terá tido no abrandamento dos ganhos reais, os dados do INE mostram agora uma estabilização nos salários, cujo crescimento nominal agregado estacou nos 2,2% no segundo trimestre (subida de 2% per capita). Observou-se por outro lado menor contributo das prestações sociais e também dos rendimentos obtidos nas poupanças e investimentos para a melhoria de rendimentos das famílias, em parte compensados por uma maior subida em outras transferências correntes.

Apesar do abrandamento, os rendimentos continuam ainda assim a subir a um ritmo mais elevado do que o consumo, que em termos reais e per capita avançava 0,5% no segundo trimestre (subida de 1,4% em termos nominais e agregados). Em resultado, a taxa de poupança continuou a avançar, atingindo 9,8% no final do segundo trimestre. Este é o valor mais alto desde o final de 2021. ■

MARIA CAETANO

1%
GANHO REAL
No ano acabado em junho, o rendimento real das famílias seguia a subir 1%. A variação era de 1,4% no fim de março.

INVESTIGAÇÃO

Plágio e "dependência" são riscos da IA para universidades

Estudo do Institute of Public Policy destaca "enorme potencial" da IA Generativa para estudantes, docentes e instituições de ensino, mas alerta para riscos que devem ser minimizados. Plágio, redução do pensamento crítico e a dependência do uso dessa tecnologia são alguns deles.

JOANA ALMEIDA
joanalameida@negocios.pt

A inteligência artificial (IA) está a revolucionar o ensino superior. O plágio, redução do pensamento crítico e a dependência do uso dessa tecnologia são alguns dos riscos identificados, mas a formação e a promoção de uma cultura de consciência ética podem ajudar a minimizá-los. A conclusão conta de um relatório divulgado esta terça-feira pelo Institute of Public Policy – Lisbon (IPP).

"A IA Generativa oferece um enorme potencial para estudantes, docentes e instituições de ensino, ao melhorar os resultados de aprendizagem, facilitar a conceção e avaliação dos cursos e tornar mais eficiente a comunicação com os estudantes. Contudo, os riscos associados não podem ser ignorados", lê-se no relatório intitulado "IA Generativa no Ensino Superior", da autoria dos professores Steffen Hoernig e Paulo Trigo Pereira.

O relatório revela que os estudantes estão a adotar rapidamente esta tecnologia, sobretudo na melhoria da redação de textos e "brainstorming" de ideias. Já os professores encontram desafios significativos, nomeadamente em mostrar que, embora a IA possa auxiliar na aprendizagem e na realização de trabalhos que contam para avaliação, o objetivo do ensino é "desenvolver capacidade analítica e pensamento crítico".

A redução do pensamento crítico é, aliás, um dos grandes riscos identificados neste relatório. "A IA Generativa pode promover o pensamento crítico expondo os alunos a explicações passo a passo e exercícios que desafiam a sua compreensão e incentivam uma aprendizagem mais aprofundada. Mas também pode levar à excessiva confiança dos alunos na IA e uma redução da autoavaliação e do pensamento crítico", indica.

Associado a isso está também uma maior "isolamento social", avança o IPP. Com o uso da IA na realização de trabalhos escolares, os alunos acabam por "gastar mais tempo a interagir com máquinas" do que com outros colegas ou professores. "A falta de interação social pode prejudicar a capacidade dos alunos em trabalharem eficazmente em ambientes de grupo e diminuir a competência social", alerta.

Outro risco mencionado é a hipótese de erros. O IPP avisa que é importante ter em mente que a IA Generativa se baseia em bases de dados, disponibilizadas online, que podem conter imprecisões ou "distorções" e podem ampliar injustiças sociais. É o caso da disparidade de género que existe na ciência, tecnologia, engenharia e matemática, e que se reflete numa menor presença de trabalhos de mulheres online.

Como a IA Generativa dá respostas personalizadas em função dos "prompts" (comandos) de cada utilizador, isso torna mais difícil também a deteção de plágio nos trabalhos académicos, dificultando a vida aos docentes na hora das avaliações. A partilha de dados, a violação das regras de privacidade e a substituição de postos de trabalho são ainda outros dos grandes desafios no uso da IA no ensino superior.

Movephoto



Autores do relatório defendem que universidades devem adotar diretrizes internas sobre o uso da IA.

Como minimizar riscos?

No relatório do IPP, Steffen Hoernig e Paulo Trigo Pereira indicam que, apesar das "armadilhas" e desafios do uso de IA Generativa no ensino superior, "é possível prevenir e minimizar estes riscos – se as instituições de ensino superior estiverem cientes da sua existência e dispostas a enfrentá-los".

Para isso, defendem que as instituições de ensino superior devem assumir "uma postura proativa" e aprovar diretrizes internas sobre o uso do IA. "Mais do que um regulamento geral, essas diretrizes devem ser adaptadas à respetiva área de conhecimento, uma vez que cada uma enfrenta as suas próprias questões (por exemplo, engenharia, estudos de literatura, análise de dados, economia ou sociologia)", dizem.

Além disso, as universidades e politécnicos devem procurar monitorar e atualizar os sistemas de IA para que sejam "justos, transparentes, eficazes, seguros e protegidos", o que implica investir em tecnologia na formação de quadros. Sugerem ainda que sejam envolvidas as diferentes partes (alunos, professores, especialistas) no desenvolvimento e implementação de ferramentas de IA nas escolas, e promover a literacia digital.

A promoção de uma "cultura de consciência ética entre professores e alunos" é outra das recomendações contidas neste relatório, para que a IA Generativa possa ser alinhada com os "valores fundamentais da educação e de cada comunidade académica". ■



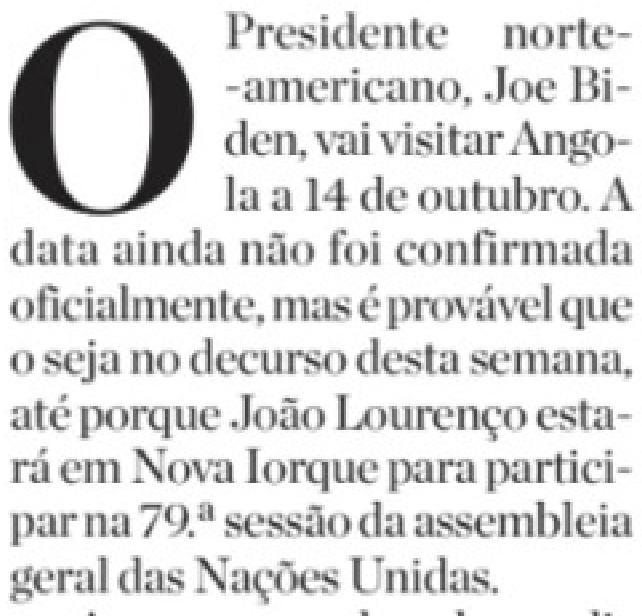
A IA Generativa pode promover o pensamento crítico expondo os alunos a explicações passo a passo.

Mas também pode levar à excessiva confiança dos alunos na IA e uma redução da autoavaliação e do pensamento crítico.

RELATÓRIO SOBRE A IA GENERATIVA NO ENSINO SUPERIOR



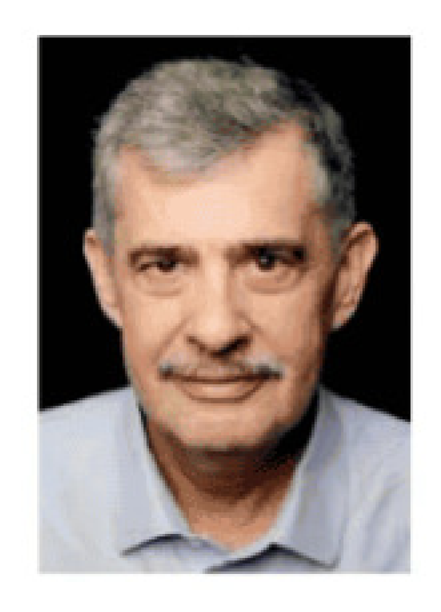
ECONOMIA



RADAR ÁFRICA

Rubrica semanal que se publica às terças-feiras

Biden ficará para a história com a sua visita a Angola



CELSO FILIPE
Diretor adjunto
cfilipe@negocios.pt

A viagem do Presidente norte-americano a Angola, prevista para 14 de outubro, abre um novo capítulo na estratégia diplomática de Luanda, o qual passa por uma aproximação crescente aos EUA e uma menor dependência em relação à China.

Shawn Tew/EPA



A deslocação de Biden a Angola teve um impulso com a ida de João Lourenço aos EUA em novembro de 2023.

O Presidente norte-americano, Joe Biden, vai visitar Angola a 14 de outubro. A data ainda não foi confirmada oficialmente, mas é provável que o seja no decurso desta semana, até porque João Lourenço estará em Nova Iorque para participar na 79.ª sessão da assembleia geral das Nações Unidas.

As reservas colocadas na divulgação da data têm duas razões, uma delas diplomática, na medida em que a confirmação tem de ser feita pela Casa Branca, outra pelas questões de segurança que normalmente envolvem as deslocações ao estrangeiro de um presidente norte-americano.

Esta visita constitui uma espécie de capítulo final na aproximação entre Angola e os Estados Unidos, ditada por uma conjugação de interesses e tendo a China como pano de fundo. O Governo angolano quer reduzir a sua dependência financeira em relação a Pequim, Washington pretende igualmente reduzir a influência da China, e também da Rússia, no continente africano.

Este casamento de interesses está a ser preparado há mais de um ano e teve dois momentos decisivos. O primeiro foi a visita de João Lourenço aos EUA, durante a qual foi recebido por Joe Biden, em novembro do ano passado. O segundo foi a decisão do Presidente angolano de não viajar até Pequim, onde deveria participar no Fórum de Cooperação China-África (FOCAC) que teve lugar no início de setembro.

A opção, tal como o Negócios noticiou na altura, deixou os chineses "furiosos", mas foi igualmente fundamental para concretizar a ida de Joe Biden a Angola. A relação entre estes dois movimentos é inequívoca, sendo igualmente uma vitória diplomática para João Lourenço e também um marco histórico na medida em que Biden será o primeiro Presidente norte-americano a visitar Angola.

Ocidente tem de estar mais disponível

Esta viagem de Joe Biden acarreta uma responsabilidade, não só para os Estados, mas igualmente para os países da União Europeia de uma forma geral. Para ir cortando o cordão financeiro que a liga à China, Angola precisa que as instituições financeiras estejam mais disponíveis para lhe conceder empréstimos e que as empresas ocidentais, incentivadas pelos respetivos, invistam no país. A situação económica atual de Angola é periclitante pela conjugação de dois fatores, a desvalorização do kwanza e a queda do preço de petróleo, e precisa de um impulso para sair das complicações em que se encontra. O investimento e a consequente criação de emprego são duas premissas fundamentais para estabilizar socialmente Angola.

A aposta dos EUA em Angola resulta de uma nova ordem mundial na qual as matérias-primas, principalmente as usadas pelo setor tecnológico, ganharam uma extrema importância. Muitos países africanos têm esses metais industriais, cobalto, lítio e magnésio, por exemplo, além de terras raras.

Um batalha feita em dois corredores

Neste contexto, os corredores ferroviários para escoar as matérias-primas são fundamentais. Por isso, o Ocidente apoia a revitalização do Corredor do Lobito, o qual atravessa Angola de oeste a este e abrange as áreas de mineração da República Democrática do Congo e Zâmbia, numa extensão aproximada de 1.300 quilómetros. Este corredor será explorado durante 30 anos pelo consórcio Lobito Atlantic Railways (LAR), do qual faz parte a Mota-Engil. Em junho deste ano, o financiamento do projeto ficou assegurado.

Primeiro foi a disponibilização, por parte do G7 (Alemanha, Canadá, Estados Unidos da América, França, Itália, Japão e Reino Unido) de um financiamento de 320 milhões de dólares, no âmbito da Parceria para as Infraestruturas e o Investimento Globais (PGII). Depois, a administração da agência norte-americana International Development Finance Corporation (DFC) já aprovou um empréstimo de 350 milhões de dólares que envolve também o Development Bank of Southern Africa (DBSA).

Para concorrer com o Corredor do Lobito a China fechou em setembro, no âmbito da FOCAC, um financiamento à Zâmbia e Tanzânia destinado a reabilitar a linha ferroviária de Tazara, a qual liga o centro do primeiro país ao porto de Dar es Salaam, capital do segundo, numa extensão de aproximadamente 1.900 quilómetros. A recuperação desta ligação visa oferecer uma rota alternativa de transporte de carga para o cobre e o cobalto da Zâmbia através do oceano Índico, concorrendo com o Corredor do Lobito, que termina no Atlântico.

A visita de Joe Biden a Angola tem ainda uma dimensão que impacta a política doméstica de Angola. Dá força a João Lourenço no interior do MPLA (Movimento Popular para a Libertação de Angola), até para escolher o candidato à sua sucessão no interior do partido, e retira espaço de manobra à UNITA (União Nacional para a Independência Total de Angola), liderada por Adalberto da Costa Júnior, que sempre esteve mais próxima dos Estados Unidos. E nem a circunstância de Biden estar de partida da Casa Branca retira importância a esta visita, até porque neste género de dossiês a política externa norte-americana segue uma linha de continuidade independentemente do presidente. ■

EMPRESAS



O Banco Luso Brasileiro (BLB), que tem o Grupo Américo Amorim como acionista há já uma dúzia de anos, tem sede em São Paulo.

BANCA

Banco de Amorim no Brasil suspeito de lavar dinheiro

O Ministério Público de São Paulo cita o Banco Luso Brasileiro (BLB) numa investigação do esquema de lavagem de dinheiro do Primeiro Comando da Capital (PCC), a maior organização criminosa do país. Para a instituição que tem o grupo português como segundo maior acionista, em causa está apenas "uma série de operações de financiamento absolutamente trivial".

RUI NEVES
ruineves@negocios.pt

A família mais rica de Portugal é a segunda maior acionista do Banco Luso Brasileiro (BLB), que tem sede em São Paulo e é sinalizado pelo Ministério Público local como tendo depositado mais de 20 milhões de reais (3,3 milhões de euros) na conta de uma "holding" chamada MJS Participações, em 2015, ligada à empresa de autocarros Transwolff, que é acusada de lavar dinheiro para o Primeiro Comando da Capital (PCC), a maior organização criminosa do Brasil.

De acordo com a investigação do Ministério Público de São Paulo – que é citada, entre outros, pelo UOL, portal brasileiro de notícias –, os depósitos daquela quantia foram efetuados em cheques do BLB na conta da MJS. Uma operação caracterizada como "smurfing": trata-se de "uma estratégia de lavagem de capitais que fraciona valores altos em quantias menores para dificultar a identificação de operação financeiras ilícitas", explica o UOL.

Relata este órgão de comunicação social que os mais de 20 milhões de reais "terão entrado na conta da MJS através de cheques nominais de 88 microempresas de transportes que pediram empréstimos de 260 mil a 274,4 mil reais ao BLB para financiamento de compra de ônibus [autocarros] da fabricante Caio-Induscar", que é controlada pela RC Participações (da família Ruas), a maior acionista do banco.

Ainda segundo o UOL, o Ministério Público argumenta no inquérito que, se a MJS queria pedir empréstimos, "não haveria razão para que tais operações fossem realizadas de forma fracionada, ou seja, na modalidade 'smurfing', mas sim em uma operação única com o montante emprestado". E até cita duas comunicações diretas entre o BLB e a Transwolff. Os depósitos terão sido feitos para alavancar o capital da Transwolff com vista à participação num concurso público em São Paulo.

BLB desvaloriza investigação sobre "operações simples"

O UOL e outros meios brasileiros garantem, também, que o Banco Central do Brasil instaurou um processo para apurar a conduta do BLB. Contactado pelo Negócios, o banco afiançou que "desconhe-

D.R.



20

DEPÓSITOS
Na mira do Ministério Público do Brasil estão depósitos superiores a 20 milhões de reais numa conta da "holding" MJS Participações, em 2015.

32,8%

PARTICIPAÇÃO
A família Amorim reduziu a participação no Banco Luso Brasileiro de 49,2% para 32,8%, permitindo a entrada do grupo Mônaco.

ce a existência de qualquer investigação a respeito de suas atividades por parte de autoridades regulatórias".

Sem citar a investigação do Ministério Público de São Paulo, em comunicado enviado ao Negócios o BLB acaba por referir-se às operações suspeitas: "Temos registo detalhado de todos os eventos que geraram questionamentos e já concluímos auditoria interna que atestou a qualidade e a regularidade de cada um dos contratos", informa.

"Trata-se de uma série de operações de financiamento absolutamente trivial a pequenos operadores de ônibus que atuam em regiões periféricas do município de São Paulo como subcontratados de uma empresa licitada pela prefeitura. Por esse motivo, a empresa licitada contratada constava nos contratos como anuente", alega o BLB.

Para o banco, que celebra este anos 36 anos de existência, em causa estiveram "operações simples, com tomadores de crédito conhecidos e com os próprios ônibus listados como garantia real", assegurando que "todos esses dados são de conhecimento das autoridades".

"Missão de viabilizar a mobilidade pública no Brasil"

De resto, o BLB afirma que "segue empenhado na missão de viabilizar a mobilidade pública no Brasil", garantindo que tem "aproximadamente 70% de suas operações de crédito destinadas à contratação de bens que viabilizam o transporte público no país".

Apresentando-se, também, como "um ator importante no apoio à substituição das frotas tradicionais por ônibus elétricos no país", remata: "Reafirmamos o nosso compromisso com a transparência e seguimos à disposição para prestar esclarecimentos sempre que necessário."

Contactado o Grupo Américo Amorim, fonte oficial disse que o universo empresarial sediado em Mozelos, Santa Maria da Feira, não queria prestar declarações sobre esta matéria, remetendo-nos para o comunicado do BLB. ■

Amorim vende um terço dos seus 49% no Luso Brasileiro ao Mônaco

Uma dúzia de anos depois de ter entrado no Banco Luso Brasileiro (BLB), a família mais rica de Portugal reduziu a sua participação para 32,8% do capital da instituição sediada em São Paulo.

Depois do BPI, BCP, BNC, Popular, BIC e Único, atualmente, o único ativo estratégico do Grupo Américo Amorim na banca é corporizado pelo Banco Luso Brasileiro (BLB), uma pequena instituição financeira sediada em São Paulo.

O BLB foi fundado em 1988 por Manuel Rodrigues Tavares de Almeida, que saiu de Bocas do Vouga, Aveiro, aos 18 anos, rumo ao Brasil, onde começou por trabalhar na padaria de um tio em São Paulo.

O "Almeidão", como era conhecido, chegou a ter uma dúzia de padarias, às quais se juntaram bares, postos de gasolina, aguardentes com marcas reconhecidas como "3 Fazendas" e "Tatuzinho", entre muitos outros negócios. Morreu em setembro de 2015, quando o grupo era já liderado pelo filho, que detém o mesmo nome do progenitor.

Quase quatro anos antes, em janeiro de 2012, o entretanto falecido Américo Amorim e o grupo local Ruas e Cunha (RC) entraram no capital do banco com 33% cada, numa injeção global da ordem dos 50 milhões de reais (8,1 milhões de euros ao câmbio atual). Dois anos depois, através de um novo aumento de capital, de 60 milhões de reais (9,7 milhões de euros), fixaram as suas participações em 43% cada.

Um reforço que surgiu na sequência de a família fundadora do BLB ter sido acusada de prestar informação falsa ao Banco Central do Brasil, sonegação fiscal e uso de notas falsas. Já em dezembro passado, através do cancelamento das ações mantidas em tesouraria, os dois grupos passaram a deter, cada um, 49,2302% do capital do banco, com a família fundadora do banco a reduzir a sua participação para uns residuais 1,5396%.

Já este ano, sabe o Negócios, o Grupo Américo Amorim vendeu 16,43 pontos dos seus 49,23% ao grupo brasileiro Mônaco, reduzindo a sua posição no banco para 32,8%. O novo acionista também adquiriu 8,23 pontos ao grupo RC, que passa a ser, a solo, o maior acionista do BLB com uma participação de 41%.

O grupo Mônaco, que se apresenta como "líder nas vendas de veículos em sete estados brasileiros", anunciou a 13 de agosto passado, sem detalhar, que era o novo acionista da instituição financeira paulista, que classificou como "referência nacional no financiamento de transportes coletivos e cargas".

"Decidimos investir no Banco Luso Brasileiro por entender a relevância da instituição para o nosso segmento de mercado, trazendo a garantia de produtos e serviços de qualidade de que estão alinhados com o ecossistema de soluções do grupo Mônaco", afirma o CEO, Rui Denardin, em comunicado.

Após ter acumulado 106,2 milhões de reais (17,3 milhões de euros) nos primeiros 30 meses da coliderança Amorim, nos últimos quase 10 anos o BLB agregou lucros de 243,2 milhões de reais (39,5 milhões de euros), dos quais 42 milhões (6,8 milhões de euros) foram obtidos em 2023, mais 8,3% face ao ano anterior.

Principal componente do ativo de 3,2 mil milhões de reais (520 milhões de euros), a carteira de crédito do BLB cresceu 37% para 2,6 mil milhões de reais (422 milhões de euros), dos quais 61% foram provenientes do segmento de transporte público, o seu "core". ■

RUI NEVES

O grupo Amorim entrou em 2012 no Banco Luso Brasileiro, onde detém 32,8% do capital da instituição paulista.

O BLB fechou 2023 com lucros de 42 milhões de reais (6,8 milhões de euros), mais 8,3% do que no ano anterior.

BANCA

Alarmes disparam em Berlim com "ataque" italiano ao Commerzbank

O UniCredit ignorou a posição do Governo alemão e decidiu avançar para um reforço adicional no Commerzbank, atingindo os 21%. Uma decisão que o chanceler Olaf Scholz repudia, falando mesmo em "ataque" do banco italiano.

VÍTOR RODRIGUES OLIVEIRA
vitoroliveira@negocios.pt

Clemens Bilan/EPA



O chanceler alemão, Olaf Scholz, defende que "aquisições hostis" como aquela que o UniCredit está a fazer no Commerzbank são "más para os bancos".

Já bastaria o simples facto de uma instituição financeira italiana se atrever a tentar comprar um rival alemão, mas o caminho escolhido pelo UniCredit coloca-o ainda mais na mira de Berlim. O banco liderado por Andrea Orcel desafiou o Governo de Olaf Scholz – que queria vender apenas uma pequena parcela – usando contratos de derivados para aumentar a participação no Commerzbank para 21%. E as reações não se fizeram esperar.

Foi "um ato agressivo completamente inapropriado", disse esta segunda-feira Stefan Wittmann, um responsável do banco alemão. O membro do conselho de supervisão do Commerzbank, citado pela Reuters, garantiu que a atitude italiana só leva a uma maior resistência interna.

Momentos depois, duas reações do Executivo germânico quase de seguida. "Tomámos nota das ações do UniCredit. Não apoiamos uma aquisição. Comunicámo-lo ao UniCredit", disse fonte do Ministério das Finanças à Bloomberg, deixando claro que o Executivo "apoia a estratégia de independência" do Commerzbank. E pouco tempo depois, o chanceler alemão, citado pela agência Reuters, referiu em Nova Iorque que "ataques hostis, aquisições hostis não são uma coisa boa para os bancos, e é por isso que o Governo alemão se posicionou claramente nessa direção".

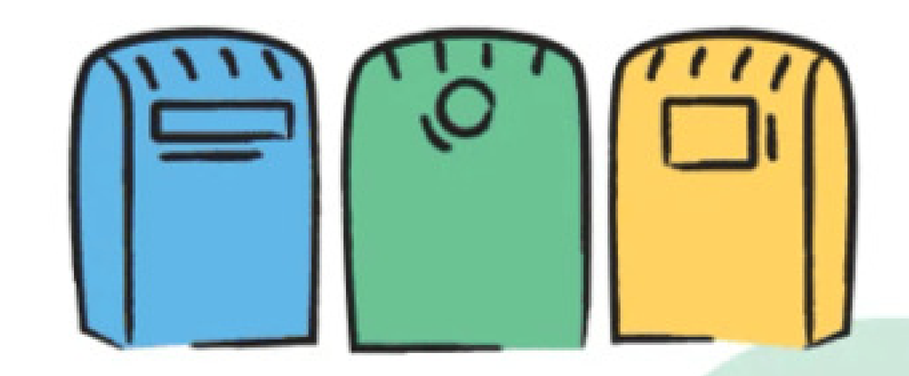
O UniCredit já tinha adquirido uma participação de 4,5% ao Estado alemão no início deste mês, ficando com 9%, mas o chanceler assumiu depois uma postura defensiva, rejeitando vender mais ações. O UniCredit, porém, contornou a decisão e, se o Banco Central Europeu não colocar entraves, vai chegar aos 21% – o maior acionista, seguido do Estado alemão e da BlackRock.

Em Itália, o ministro dos Negócios Estrangeiros, Antonio Tajani, considerou em declarações à CNBC que o UniCredit "faz bem" em avançar para este tipo de operações no espaço comunitário. E, de acordo com a Bloomberg, começa a haver insatisfação no Governo de Giorgia Meloni por haver contradições em Berlim, uma vez que defende uma maior integração europeia, mas depois quer bloquear uma possível compra do Commerzbank, como pretende o CEO do UniCredit.

A compra de ações do Commerzbank por parte do UniCredit está a criar tensões entre Berlim e Roma.

Para já, está em causa uma participação que pode ir até 30%, o limiar que obrigaria o banco italiano a lançar uma oferta pública de aquisição. O objetivo de Orcel não será fácil de atingir, considera Karel Lannoo, CEO do "think tank" Centre for European Policy Studies, citado pela Reuters. "A maioria dos países europeus tem serviços bancários demasiado caros, porque estão nas mãos de um punhado de bancos locais", considera, e o que a reação alemã mostra neste caso é "a resistência a mudar" essa situação. "São os italianos que vêm dar uma lição aos alemães sobre o mercado livre – e os alemães não gostam".

Também citado pela Reuters, Nicolas Veron, do "think tank" Bruegel, vê vantagens na união dos dois bancos, considerando que uma fusão "contribuiria" para tornar o mercado único europeu dos serviços uma realidade. ■









REGRESSO ÀS AULAS COM O ROADSHOW DA ACADEMIA PONTO VERDE.



RECICLAR É NA BOA!

O **Roadshow** da **Academia Ponto Verde** vai voltar para ensinar tudo sobre **reciclagem de embalagens** aos mais novos.





WWW.ACADEMIAPONTOVERDE.PT

PROFESSOR, INSCREVA A SUA TURMA!



Bruno Simão



Nos primeiros seis meses deste ano, a empresa não registou qualquer venda de projetos de larga escala.

ENERGIA

Greenvolt soma prejuízos de 19 milhões até junho

Trata-se de um aumento de 143,4% nos prejuízos do grupo, face a 2023. O CEO, Manso Neto, justifica as perdas com os preços baixos da eletricidade no Reino Unido e a ausência de vendas de ativos até ao final de junho.

BÁRBARA SILVA
barbarasilva@negocios.pt

Preços baixos da eletricidade no Reino Unido, ausência de operações de rotação de ativos nos projetos solares de larga escala, e ainda um impacto negativo não recorrente de cinco milhões de euros. Esta foi a "tempestade perfeita" de fatores que no primeiro semestre de 2024 valeu à Greenvolt prejuízos de 19 milhões de euros. Trata-se de um aumento de 143,4% nos prejuízos do grupo, que no mesmo período de 2023 se situaram nos 7,8 milhões de euros.

"Chegámos ao final dos primeiros seis meses do ano com resultados líquidos negativos, alinhados com as nossas expectativas", disse o CEO da empresa, João Manso Neto. Apesar disso, o responsável antecipa "um crescimento substancial até ao final do ano, com uma melhoria na comparação entre 2024 e 2023", lembrando que o grupo é já detido em mais de 80% pela KKR.

A empresa diz que os resultados refletem a fase de investimento do grupo, com cerca de 800 MW de ativos em construção e o arranque de operações de geração distribuída em seis países. No que diz respeito às receitas totais, cresceram 42% para os 188 milhões de euros no primeiro semestre de 2024, "beneficiando do forte crescimento do segmento de larga escala e geração distribuída, que contrariou o impacto da quebra nos preços da eletricidade no Reino Unido, que afetou o negócio da biomassa".

O EBITDA (lucros antes de juros, impostos, depreciações e amortizações) cifrou-se em 26,5 milhões de euros nos primeiros seis meses (-40% face a 2023), suportado pelo reforço da energia gerada pela biomassa que foi injetada na rede elétrica, através da central Tilbury Green Power. A empresa espera concluir a compra da central Kent Renewable Energy até ao final de 2024.

Apesar do agravamento significativo dos prejuízos, a Greenvolt diz-se "confiante" numa melhoria dos resultados em 2024. Em causa está a concretização de operações de rotação de ativos, tais como a realizada já em julho com a venda de 19 projetos solares em Itália por 18,7 milhões de euros à Nuveen Infrastructure.

"Mas há mais operações em carteira", assegura Manso Neto. Do "pipeline" total de 9,3 GW em 16 geografias, pelo menos 500 MW (200 MW em 2023) serão alienados durante este ano, garante a energética, dando conta que tem em curso processos de venda de cinco portefólios, três dos quais deverão ficar concluídos ainda em 2024. No primeiro semestre, a Greenvolt operava parques solares e eólicos em quatro países europeus, com uma capacidade combinada de 302 MW. A capacidade total do "pipeline" aumentou 904 MW desde o final de 2023, elevando-a para 9,3 GW: 2,1 GW prontos a construir; 782 MW em construção; e 305 MW em funcionamento. Na geração distribuída, a empresa está em 12 geografias com a construção de mais de 400 projetos, sendo que o número de contratos assinados de encomendas ascende a 311,4 MWp. ■

ENERGIA

Northvolt despede 1.600 na Suécia e trava expansão da fábrica de baterias

Apesar da ambição de competir com a americana Tesla e com as fabricantes asiáticas, e ser capaz de produzir baterias suficientes para um milhão de carros elétricos por ano, a Northvolt vai ter de travar a fundo na sua estratégia de crescimento. Para conseguir sobreviver, depois de ter visto o Governo de Estocolmo recusou um resgate, a empresa sueca prepara-se agora para despedir 1.600 pessoas. Destes trabalhadores, 1.000 pertencem à fábrica de Skellefteå (chamada "Northvolt 1"), aos quais se somam mais 400 da unidade de inovação Northvolt Labs, em Västerås, e mais 200 dos escritórios de Estocolmo.

71

GIGAFÁBRICA SUECA
A fábrica de baterias da Northvolt, da qual vão ser despedidas 1.000 pessoas, ocupa uma área de 71 campos de futebol.

Sobre o futuro do projeto Aurora, para construir em parceria com a Galp uma refinaria de lítio em Portugal (Setúbal), a empresa sueca continua a não se pronunciar no âmbito da revisão estratégica em curso. Já a petrolífera garante que o projeto continua de pé, à espera de que seja tomada uma decisão final de investimento ainda este ano.

Na Suécia, a gigante europeia de baterias elétricas diz que esta "revisão das operações serve para garantir que todos os recursos se concentram na aceleração da produção na produção de baterias em grande escala".

Criada em 2016, a Northvolt emprega mais de 6.500 pessoas de mais de 100 nacionalidades. Só em Skellefteå, cuja primeira fase de fabrico de baterias ocupará 500 mil metros quadrados (o equivalente a 71 campos de futebol), trabalham mais de 3.500, número que será agora reduzido. Quando estiver totalmente operacional, terá uma capacidade de 60 GWh, o suficiente para produzir baterias para um milhão de veículos por ano.

O objetivo para a empresa neste momento – ao "ajustar as suas ambições de curto prazo" – passa por "concentrar-se no arranque da primeira fase de 16 GWh da fábrica de Skellefteå, para dar prioridade aos compromissos com os seus atuais clientes do setor automóvel". "Esta prioridade é apoiada por um programa de aceleração destinado a aumentar os níveis de produção, que já contribuiu para que o fabrico de baterias triplicasse desde o início deste ano", refere a empresa em comunicado.

"Temos de garantir que tomamos as ações certas no momento certo. O sucesso do aumento de produção é fundamental para entregar as encomendas aos nossos clientes e permitir operações comerciais sustentáveis", afirmou Peter Carlsson, CEO e cofundador da Northvolt, sublinhando que as decisões que toma hoje, "por mais difíceis que sejam, são necessárias para o futuro da Northvolt".

Além dos despedimentos, a expansão da fábrica será suspensa. "Esta redefinição das operações é fundamental e para a conseguir é necessário reduzir a força de trabalho em cerca de 20% a nível global e 25% na Suécia", explicou a Northvolt. ■

BÁRBARA SILVA

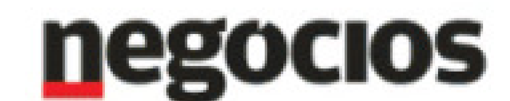


13ª EDIÇÃO

PRÉMIO NACIONAL AGRICULTURA 2024









Vamos premiar o setor agrícola em Portugal

O **BPI** e a **Medialivre**, com o Patrocínio do **Ministério da Agricultura e Pescas** e o apoio da **PwC**, prosseguem a sua parceria e a missão de dar voz à Agricultura em Portugal, reconhecendo e premiando o que de melhor se faz no setor agrícola em Portugal, através do **Prémio Nacional da Agricultura**.

Ao longo do percurso desta iniciativa, que vai para o seu **13º aniversário**, já foram distinguidos inúmeros projetos que se destacaram no panorama português, quer pela sua dimensão, quer pela capacidade inovadora ou até mesmo pela criatividade e juventude, é este o foco principal: **premiar e valorizar os que fazem deste setor a sua vida.**

CANDIDATURAS ABERTAS até 31 de outubro

MAIS INFORMAÇÕES
www.premioagricultura.pt

Apoio



Patrocínio



AGRICULTURA E PESCAS

CONSELHOS DA DIÁSPORA

LUÍS RASQUILHA
CEO DO ECOSSISTEMA INOVA E "BOARD MEMBER" NA NTT DATA BRASIL E NA MERCUR BRASIL; CONSELHEIRO DA DIÁSPORA NO BRASIL

Portugal continua muito fechado sobre si próprio

Portugueses que se destacam lá fora ajudam a descobrir onde estão oportunidades de negócios e que tipo de empresas e atividades o país pode atrair. Uma iniciativa que junta o Negócios e o Conselho da Diáspora Portuguesa.

1. O QUE O LEVOU A SAIR DE PORTUGAL?

Entrei na Science of the Time no início de 2009, com uma função de apoiar a transformação da unidade de "research" numa unidade de consultoria. Logo, ainda 2009, quando no escritório-sede da empresa, na altura, em Amesterdão, definíamos mercados-alvo fora da Europa, o Brasil surgiu no primeiro lugar, pela dimensão e maturidade em áreas de negócio onde atuamos. Tendo eu uma história com o Brasil (desde os tempos em que trabalhei como sócio numa agência de publicidade do Washington (Olivetto – 2002/2003), foi uma decisão relativamente fácil e normal ir para o Brasil testar o mercado e o negócio. Fui em 2011 para uma jornada de 2 anos e, até hoje, a jornada continua. Fizemos o "spin-off" em 2014 e, desde essa altura, ainda que ligados pontualmente à matriz, temos vindo a trilhar um caminho a solo. Foram decisões tomadas um pouco a medo (ida para o Brasil e "spin-off" do "headquarters"), mas que se revelaram muito acertadas a nível profissional e pessoal: não só pelo crescimento da empresa, mas também pela mudança pessoal que me trouxe com o nascimento do meu filho.

2. QUE VANTAGENS OU DESVANTAGENS LHE TROUXE O FACTO DE SER PORTUGUÊS?

Naturalmente, existe uma ligação histórica entre os países e isso é uma grande vantagem. Essa foi a maior vantagem, que me levou a ser sempre bem recebido por todos ao longo destes 15 anos. Honestamente, nunca senti uma desvantagem de ser português no Brasil. Além das piadas que se contam sobre os portugueses (risos), nunca senti resistência por ser português – antes pelo contrário. O fato de vir da Europa (seja de que país for) abre oportunidades. O Velho Continente tem ainda o seu charme e, talvez pela sua maior idade, ganha respeito junto dos países ditos de economias emergentes. Admito que isso também possa ter sido um fator de facilidade. Depois, e sem dúvida, a nossa proposta de valor, única à altura, fez a diferença. Não existiam empresas que tratassem o tema de cenários tendências e inovação estratégica de forma integrada como nós e num mercado altamente aberto à inovação – isso foi um fator de aceleração de aceitação e crescimento.

3. QUE OBSTÁCULOS TEVE DE SUPERAR E COMO O FEZ?

O maior obstáculo foi a burocracia. Tem melhorado muito nos últimos anos, com a digitalização dos serviços de uma forma geral, mas sem dúvida que o maior obstáculo foi a questão burocrática – desde o visto, à abertura da empresa e mesmo até à abertura de conta em banco, por exemplo. Muita paciência, resiliência e meditação ajudaram. Mas sempre tudo deu certo e funcionou. Sendo um país de uma escala continental, as coisas sempre demoram mais tempo – por exemplo, enquanto a nacionalidade portuguesa do meu filho saiu em 6 meses a minha brasileira já leva 2 anos e, à data desta entrevista, ainda não está resolvida. Existe também (embora possa parecer descabido) alguma necessidade de adaptar a linguagem – nós não falamos a mesma língua. Palavras, frases, construções frásicas e gramaticais são muito diferentes. Achar que chegamos ao Brasil e o português língua-mãe é a mesma pode criar armadilhas e mal-entendidos. Por outro lado, há que conhecer e habituar-se à cultura e formas locais de atuar, a todos os níveis. Há que conhecer o terreno, as regras do jogo, a dinâmica do mercado e forma de nele atuar. Não que isso seja um obstáculo, mas é necessário saber como se portar na casa dos outros, neste caso no país dos outros. Depois, há o fator segurança que nos obriga a comportamentos de precaução bem diferentes dos tidos na Europa.

4. O QUE MAIS ADMIRA NO PAÍS EM QUE ESTÁ?

A dimensão continental, que abre muitas portas, e claro a fantástica amabilidade e energia dos brasileiros, que é contagiante e nos faz querer ficar. Depois, as diversidades geográficas e gastronómicas dão-nos muitas memórias. Mas o que mais admiro é a capacidade de viver o dia a dia – é algo que me surpreende. O brasileiro é muito adaptável e tem uma capacidade muito grande de se reinventar. Quando algo dá errado, não vira a cara à luta. Tenho aprendido muito com eles como lidar com inesperado. Eu sou um fã do Brasil, desde o primeiro dia que cheguei. Tenho a sorte de ter percorrido um caminho que me mantém apaixonado pelo país e querer continuar esta jornada.

5. O QUE MAIS ADMIRA NA EMPRESA/ORGANIZAÇÃO EM QUE ESTÁ?

A nossa capacidade de pensar diferente, inovar e desbravar caminhos. Temos tido sucesso, pela nossa capacidade de arriscar e testar novas abordagens. Isso é o que mais admiro na organização, ao que se junta uma equipa sensacional de profissionais com quem aprendo todos os dias, desde 2011 quando cheguei a São Paulo. Quando se falava em cenários, tendências ou inovação, sempre via caras de dúvida sobre o quanto conseguiríamos ou não ajudar as empresas. Ao longo dos anos, temos vindo a demonstrar a capacidade de sucesso das metodologias, e a empresa sempre tenta aportar algo a mais. Dizemos que cada cliente se torna um amigo e isso talvez seja o maior diferencial que admiro na Inova. As empresas são pessoas e os negócios são pessoas, e quando olhamos por esse prisma tudo se torna mais fácil e apaixonante de fazer.

6. QUE RECOMENDAÇÕES DARIA A PORTUGAL E AOS SEUS EMPRESÁRIOS E GESTORES?

Precisamos de sair da bolha. Portugal continua muito fechado sobre si próprio, olhando pouco para fora. E existe um novo contexto global que precisa ser aproveitado. Nós (portugueses em geral) somos extremamente competentes como profissionais, mas ficamos presos

QUESTIONÁRIO ELABORADO E REVISTO POR PAULO MORGADO

Membro da direção da Diáspora Portuguesa



a um modelo mental centrados em nós próprios, muitas vezes influenciado por sermos um país pequeno. Demos mundos ao mundo (frase cliché) e parece que agora não temos mais essa capacidade de desbravar novos caminhos. Existe um grande desafio de capacitação e atualização constantes que são a base de uma cultura mais empreendedora que temos perdido nas últimas décadas. Acho que a Europa como um todo perde na sua capacidade empreendedora e inovadora perante outras regiões do globo.

7. EM QUE SETORES DO PAÍS ONDE VIVE PODERÃO AS EMPRESAS PORTUGUESAS ENCONTRAR CLIENTES?

Num país continental existem naturalmente muitas oportunidades. Eu elegeria os segmentos de mercado mais atrativos, como o agro, a educação, o retalho, a tecnologia, o mercado financeiro e segurador e claro o de serviços públicos. Em todos eles existe alto nível de profissionalização, mas também (e por causa disso) muitas oportunidades de negócio. Sendo oriundo da Europa (no caso Portugal), isso é uma grande vantagem. Mas atenção que num país desta dimensão é necessário ter uma correta noção da abordagem. Podemos morrer por ter sucesso.

8. EM QUE SETORES DE PORTUGAL PODERIAM AS EMPRESAS DO PAÍS ONDE ESTÁ QUERER INVESTIR?

Portugal como país precisa desenvolver uma visão de futuro – o que queremos ser daqui a 10, 20, 30 anos. Qual é o nosso diferencial? As pessoas? A cultura? A gastronomia? A história? Essas respostas não existem. Ou se existem apenas alguns as conhecem. Com essa lente como contexto, eu diria que, para mim, os setores do Turismo, Real Estate, Alimentação, Saúde (e serviços relacionados), Moda e a Educação, de uma forma geral, são mercados-alvo extremamente atrativos. Poderão pensar, ao ler: "mas tudo isso já existe com bastante qualidade em Portugal". Sim, é verdade, mas uma lufada de fora pode ajudar a desenvolver mais esses eixos, que são, na minha visão, os estratégicos para o país – e nesse contexto temos "players" brasileiros que podem ajudar, e muito, o desenvolvimento do país nesses territórios.

DR



Luís Rasquilha é CEO do Ecossistema Inova desde 2020.

9. QUAL A VANTAGEM COMPETITIVA DO PAÍS EM QUE ESTÁ QUE PODERIA SER REPLICADA EM PORTUGAL?

O Brasil, principalmente o Brasil dito executivo e empresarial, tem uma capacidade empreendedora e inovadora ímpares, ao que se junta uma boa disponibilidade para o risco, talvez por influência dos EUA e a sua veia empreendedora. Portugal (e talvez a Europa como um todo) precisa de ser mais arrojado e inovador, menos fechado sobre si mesmo e menos conservador nos temas da gestão.

10. PENSA VOLTAR PARA PORTUGAL? PORQUÊ?

Sempre voltamos, seja em férias, seja a trabalho. Hoje, com operação no Brasil e em Portugal, ficamos muito na chamada ponte aérea. Portanto, posso dizer que continuo em Portugal. Mas também aprendi ao longo da vida que o futuro vai-se construindo dia a dia. Ou seja, não sei, e tudo pode acontecer. Seja no Brasil, seja em Portugal, desde que estejamos com aqueles que gostamos, estaremos sempre em casa. ■

CV

Professor e colunista

ATIVIDADE

CEO do Ecossistema Inova (Global Trends Research, Inova Consulting, Inova Online, Inova Business School, Inova Publishing, Strategy, Educadores Inovadores, Conselheiros TrendsInnovation e N.O.M.A – Network of Management Advisors). "Board member" na NTT Data Brasil e na Mercur Brasil. "Advisor" da AMARNA Vida, na Irlanda. Colunista do MIT Sloan Review Brasil e da Executive Digest em Portugal. Professor convidado na FIA (Fundação Instituto de Administração), FDC (Fundação Dom Cabral), PUC RS (Pontífice Universidade Católica do Rio Grande do Sul), Hospital Albert Einstein e ESALQ/USP (Universidade de São Paulo).

MERCADOS

PATRIMÓNIO

Famílias com menos riqueza agravaram o endividamento

A metade da população com menor património é a que concentra maiores passivos: 40% dos empréstimos para compra de casa são responsabilidade desta faixa. Foi também a que mais agravou o endividamento no ano passado: em 945 milhões de euros.

LEONOR MATEUS FERREIRA
leonorferreira@negocios.pt

As famílias portuguesas têm aumentado o património de forma semelhante aos restantes agregados da Zona Euro. A principal diferença prende-se com o lado do passivo, ou seja das dívidas, assumido pela metade da população com menos património. Em Portugal, as famílias menos ricas estão a endividar-se mais, segundo uma análise do BPI com base em dados do Banco Central Europeu (BCE). Há, contudo, fatores que mitigam o risco.

"Nesta parcela da população, o peso dos créditos contratados é muito superior em Portugal face ao conjunto da Zona Euro", explica a publicação assinada por Teresa Gil Pinheiro, economista sénior do BPI. No ano passado, tanto em Portugal como na Zona Euro, os 10% mais ricos concentravam mais de metade da riqueza. Já entre a metade da população com menor património, a percentagem de ativos detidos é superior em Portugal face à Zona Euro – não se tendo alterado significativamente desde 2019.

Os ativos totais da metade das famílias menos ricas diminuíram 1,5% em 2023 face ao ano anterior. Ainda assim, indica ao BPI, graças à valorização de quase 13% do património imobiliário detido, os ativos totais destes agregados situam-se 15,4% acima do nível de 2019. Mas é também na metade menos rica da população portuguesa que se concentram os passivos: 40% dos empréstimos para compra de casa são responsabilidade desta faixa da população, que também concentra 42% de outros tipos de crédito, como crédito ao consumo. E foi esta a faixa que mais agravou o endividamento no ano passado: mais 945 milhões de euros, dos quais 649 milhões para comprar casa.

"Por si só, este [o maior peso dos créditos em Portugal do que na Zona Euro] poderia ser um aspeto preocupante no que concerne à capacidade de cumprimento das responsabilidades assumidas perante as instituições de crédito. No entanto, há vários fatores que dissipam estas preocupações", indica Teresa Gil Pinheiro.

A economista indica que, em primeiro lugar, está o facto de os dados disponíveis sugerirem que estas famílias se encontram maioritariamente numa situação regular perante o mercado de trabalho. Em segundo lugar, o período de redução gradual das taxas de juro e desinflação contribui para o alívio dos custos de financiamento suportados por estas famílias. "Adicionalmente, não é de desprezar o facto de a metade das famílias menos ricas ter visto também o seu património a valorizar desde 2019, constituindo igualmente um fator de maior solidez perante os compromissos assumidos", remata.

Em Portugal, o peso da habitação no património das famílias menos ricas é mais elevado do que no conjunto da Zona Euro – 75% em comparação com 63% –, o que ajuda também a explicar que os passivos sejam mais elevados nesta faixa da população. Já no que diz respeito ao património financeiro, os depósitos representam apenas 21% do património da metade menos rica das famílias portuguesas, o que contrasta com 33% na média da Zona Euro.

O BPI indica ainda que os dados do BCE permitem analisar o património familiar tendo em conta a situação perante o mercado de trabalho. Neste caso, a distribuição tanto de ativos como de passivos é semelhante em Portugal e na Zona Euro, no caso dos indivíduos empregados. Contudo, "o grau de riqueza da população reformada é mais confortável na Zona Euro do que em Portugal", explica. Em Portugal, os ativos totais dos reformados representam 23% do património total das famílias, cerca de menos 6 pontos percentuais do que na Zona Euro. Em sentido contrário, os trabalhadores por conta própria em Portugal detêm 12% do património das famílias, cerca de dois pontos percentuais acima do euro.

No que respeita aos passivos, estes concentram-se maioritariamente nos indivíduos empregados. Em Portugal cerca de 70% dos passivos representam responsabilidades de pessoas empregadas, o que constitui um "fator de conforto quanto à capacidade de cumprimento das responsabilidades assumidas". Já os passivos das pessoas em situação de desemprego são bastante reduzidos: apenas 2,8% do total.

945
ENDIVIDAMENTO
A metade da população portuguesa com menor riqueza aumentou o endividamento, no ano passado, em 945 milhões de euros.


O peso da habitação no património das famílias menos ricas é mais elevado en

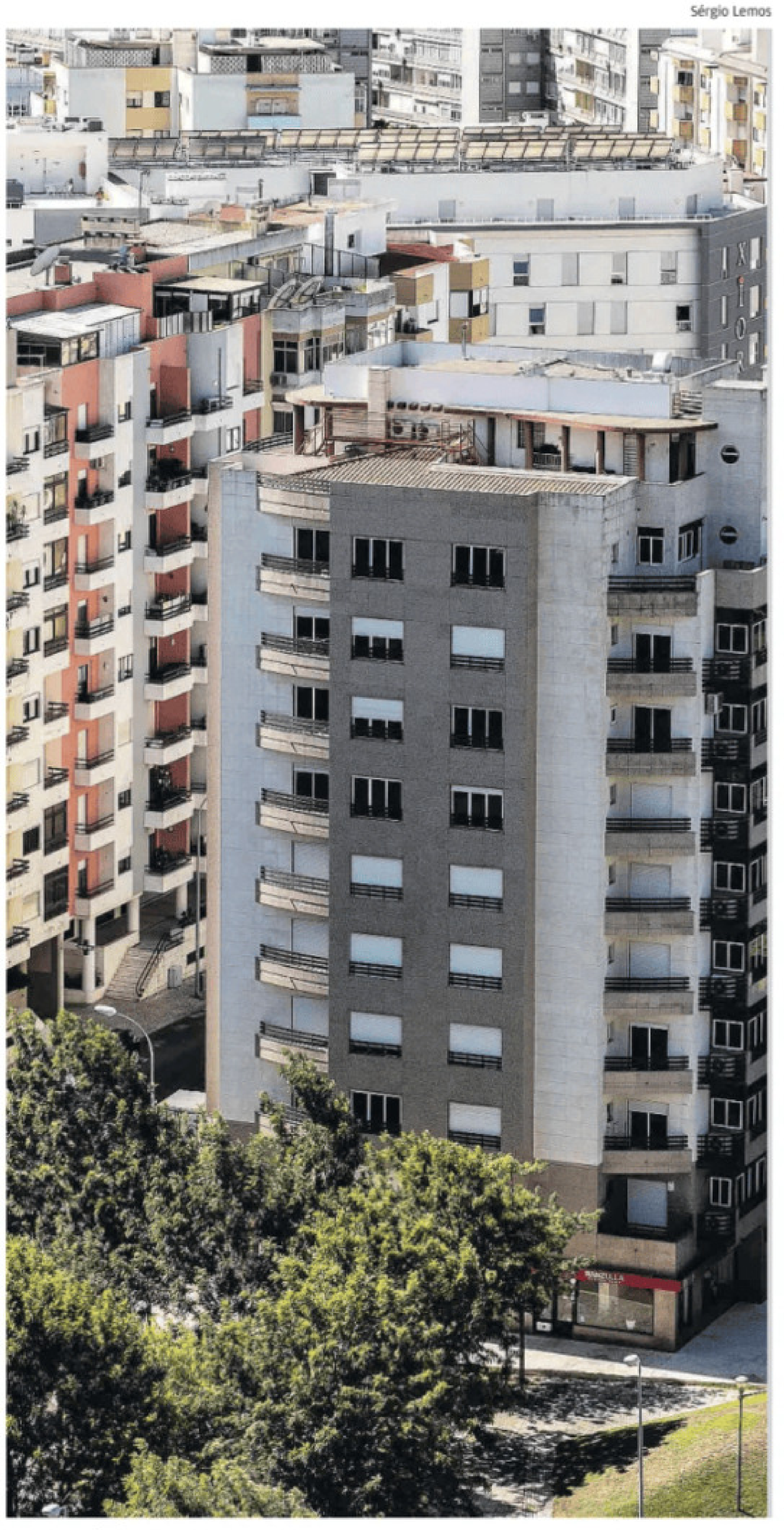
10%
RIQUEZA
Tanto em Portugal como na Zona Euro, os 10% mais ricos concentravam mais de metade da riqueza no ano passado.

-1,5%
ATIVOS
Os ativos totais da metade das famílias menos ricas diminuíram 1,5% em 2023 face ao ano anterior.

Valorização do imobiliário puxa pela riqueza das famílias

O peso que a habitação tem no património dos agregados familiares em Portugal fez com que a riqueza líquida crescesse no ano passado, tendo atingido os 855,2 mil milhões de euros.

Sérgio Lemos



n Portugal do que na Zona Euro.

As famílias em Portugal estão a acumular maior património, em larga medida graças às valorizações do mercado imobiliário. A habitação não só é a principal fonte de riqueza como passou no ano passado a representar mais de metade do total.

A riqueza líquida das famílias portuguesas atingiu, no ano passado, 855,2 mil milhões de euros, um acréscimo de 6% face a 2022 e cerca de 28% face a 2019. "A valorização do mercado imobiliário foi o principal responsável pelo incremento da riqueza nominal, já que, desde o final de 2019, os preços das casas registaram uma valorização de 45%", explica o BPI, numa análise com base em dados do Banco Central Europeu (BCE), assinada pela economista sénior do banco Teresa Gil Pinheiro.

A habitação é a principal fonte de riqueza das famílias, representando já 51,3% do património total. Este peso da casa no património aumentou cerca de 3,2 pontos percentuais desde 2019 e 6,6 pontos percentuais face a 2015. A riqueza financeira representa os restantes 49%, com os depósitos a representarem 48% do património financeiro e 23% do património total. "Também o aumento do património financeiro, via depósitos e mercado de capitais, favoreceu o crescimento da riqueza. Outro fator com impacto na riqueza líquida foi a queda do valor nominal dos passivos financeiros", indica o estudo do BPI.

Medidas alimentam preços

A tendência poderá manter-se este ano, já que o valor das casas – medido pelo índice de preços da habitação do INE – acelerou como nunca no segundo trimestre.

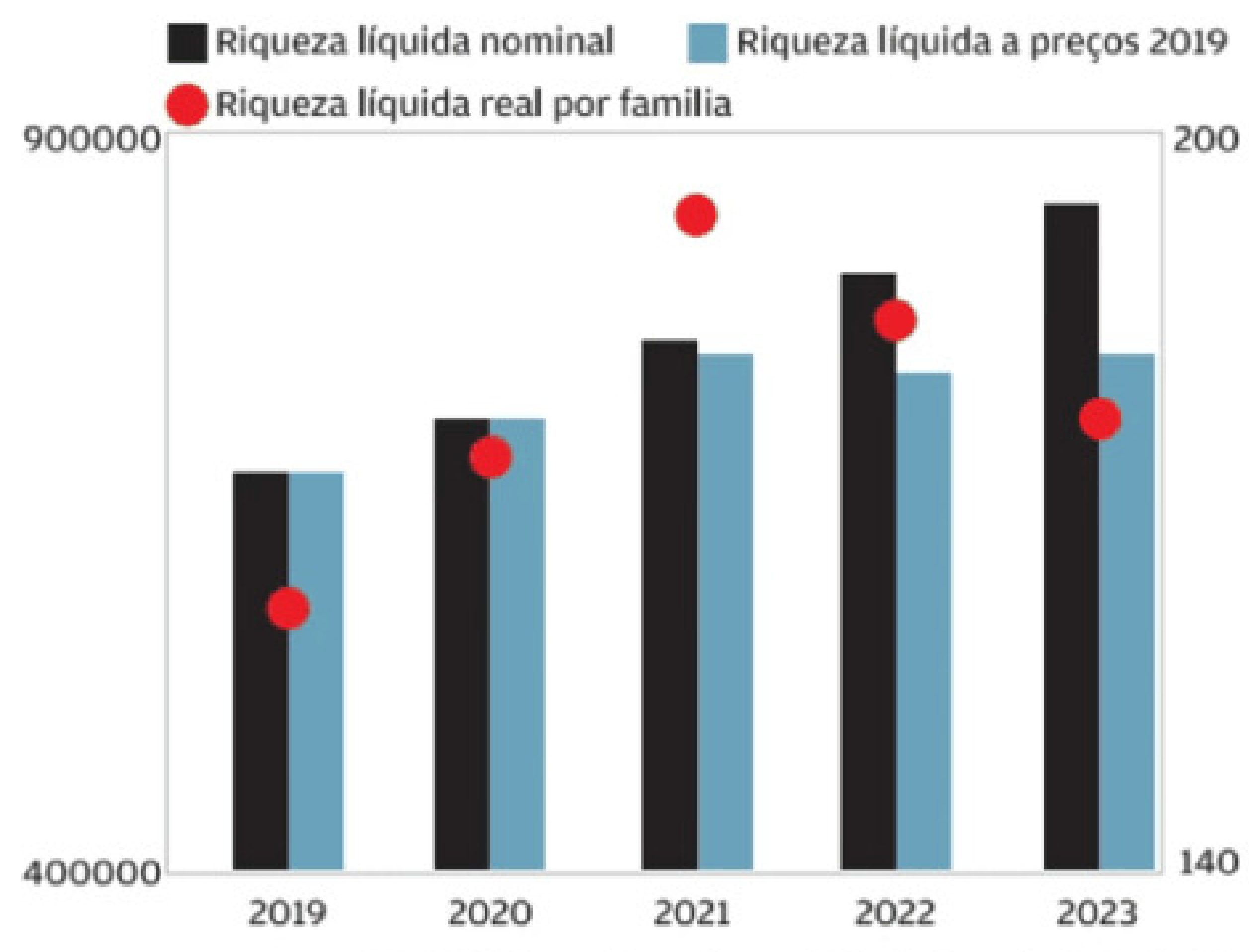
A variação homóloga foi de 7,8%, mais 3,4 pontos percentuais do que o estimado pelo BPI Research. Em cadeia, o índice de preços da habitação cresceu 3,9%, mais 3,3 pontos percentuais do que no trimestre anterior e a mais elevada da série. A valorização média das casas nos últimos 12 meses cifrou-se assim em 7,6%, também acima da previsão do BPI Research (6,7%).

"A saída deste dado fortíssimo alimenta a expectativa de uma valorização média de preços em 2024 muito mais perto da cifra de 2023 do que inicialmente antecipávamos, que era um crescimento médio de preços na ordem dos 4%. Aparentemente, o abrandamento da inflação com início do ciclo de descidas de taxas de juro, juntamente com o pós-eleições e as novas medidas legislativas no âmbito deste mercado, terão dado combustível a uma nova dinâmica nos preços", alerta o BPI, numa outra nota de análise, assinada pelo economista Tiago Alexandre Correia. LMF

PATRIMÓNIO CRESCEU 6% NO ANO PASSADO

Riqueza líquida das famílias portuguesas, em milhões de euros

A exposição ao mercado imobiliário tem sido um fator determinante no crescimento do património das famílias em Portugal. A riqueza líquida atingiu, no ano passado, 855,2 mil milhões de euros, o que representa um acréscimo de 6% face a 2022 e de cerca de 28% quando comparado com 2019.



Fonte: BPI Research, com base em dados do Banco de Portugal e INE

51,3%
HABITAÇÃO
A habitação é a principal fonte de riqueza das famílias portuguesas, representando 51,3% do património total.

GUIA FINANCEIRO

DECO PROTeste SABER É PODER DECO PROTeste Investe
Colaboração com a DECO. Os conteúdos foram cedidos pela DECO PROTESTE. www.deco.proteste.pt www.deco.proteste.pt/investe

OE 2025

Seis propostas para o Governo aprovar

A 10 de outubro, em princípio, o Governo apresentará a proposta do Orçamento do Estado para 2025. Neste mês de setembro, decorrem as negociações com os grupos parlamentares. Enquanto organização defensora dos direitos do consumidor, integrada no grupo Euroconsumers, compete à Deco Proteste lutar por melhores condições no mercado dos produtos financeiros. Assim, relembramos seis das dez medidas já anteriormente enviadas ao Governo e aos grupos parlamentares, que urgem serem aprovadas. O objetivo é criar condições mais justas para o aforrador e investidor português, de forma a que o país deixe de ter uma das mais baixas taxas de poupança da Zona Euro. Para dar conhecimento do proposto, a Deco Proteste enviará, novamente, cartas com as medidas enunciadas ao lado.





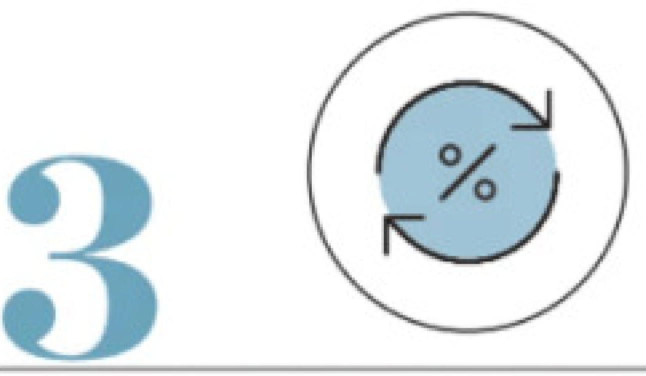
1 DIMINUIR O IMPOSTO SOBRE OS PRODUTOS DE POUPANÇA

A taxa que incide sobre os juros de depósitos e outro tipo de rendimentos equiparados é, desde 2013, de 28%, quase dez pontos percentuais acima da taxa aplicada em Espanha ao rendimento dos depósitos até 6.000 euros. Na Bélgica, os juros estão isentos de imposto até 1.020 euros por pessoa (valor de 2024). É urgente baixar o imposto sobre produtos de poupança, em Portugal.



2 CRIAR CONTA QUE SIRVA DE FUNDO DE EMERGÊNCIA

Segundo o Barómetro anual da Deco Proteste, só 7% das famílias portuguesas não têm dificuldade em poupar. É essencial incentivar as restantes a criarem uma almofada financeira para fazer face a dificuldades inesperadas. Deve ser criada uma conta de poupança isenta de imposto até certo montante, como já existe noutros países.



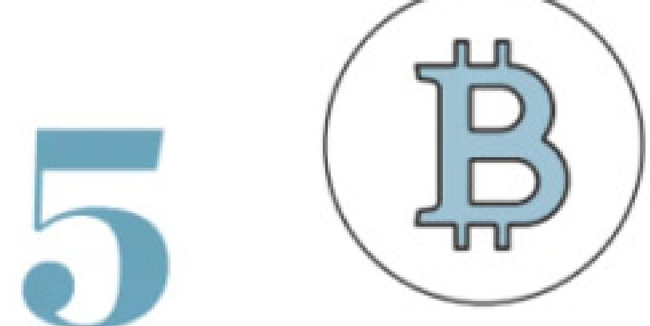
3 REORDENAR OS RENDIMENTOS DOS TÍTULOS DO ESTADO

Os certificados de aforro são os títulos de dívida com maior liquidez. Por isso, os certificados do Tesouro Poupança Valor deveriam render mais, pois só podem ser resgatados após o primeiro ano, não capitalizam juros e têm prazo mais curto. Quanto às OTRV (incluindo as de taxa variável), seria oportuno que houvesse mais emissões.



4 AUMENTAR AS VANTAGENS E OS BENEFÍCIOS DOS PPR

Muitos contribuintes não conseguem aproveitar o benefício fiscal dos PPR, porque está sujeito aos limites das deduções à coleta no seu todo. É necessário voltar a autonomizar o benefício fiscal que proporcionam. Após findarem, em 2024, as exceções de resgate sem penalização, deveria voltar a estimular-se a poupança, através destes produtos.



5 ESTENDER A ISENÇÃO DAS MAIS-VALIAS

As mais-valias que resultam da venda de criptoativos detidos há mais de 365 dias estão isentos de IRS. A lei de 2023 cria uma situação de desigualdade fiscal, dado que os restantes produtos financeiros, como fundos, ações, etc., são tributados a 28% (ou mais), mesmo que detidos há mais de um ano. Esta isenção tem de ser estendida a outros ativos. Privilegiar ativos especulativos, como criptos, não faz sentido.



6 TRIBUTAR, EM 48%, FUNDOS, ETF, AÇÕES... É EXAGERO

Esta taxa, que se aplica quando os ativos, como ações, ETF, obrigações, entre outros, são detidos por um período inferior a 365 dias e o rendimento coletável é igual ou superior ao valor do último escalão de IRS (80.000 euros), desincentiva o investimento no mercado bolsista, sobretudo o nacional, que peca por falta de dinamismo.

Carga fiscal é a principal preocupação das empresas em 2024

Decisores consideram que sistema fiscal "complexo e ineficaz" é agora o principal obstáculo ao investimento. Nos custos de contexto, a fiscalidade só é ultrapassada pelos tribunais e pela burocracia.

A elevada carga e esforço fiscal é a principal preocupação das empresas portuguesas em 2024, reporta o Observatório da Competitividade Fiscal da Deloitte, cujos resultados acabam de ser divulgados. Este ano, o sistema fiscal português é também considerado o principal obstáculo ao investimento em Portugal, ultrapassando a burocracia e os custos de contexto.

Segundo Luís Belo, partner e tax leader da Deloitte, "os decisores aguardam com expetativa o mix das políticas que serão aprovadas em sede de Orçamento do Estado para 2025, designadamente a possível redução da taxa do IRC". Isto "sem prejuízo de revelarem uma consciência muito clara sobre a necessidade de se valorizar a consolidação das contas públicas", conclui.

70% consideram fiscalidade complexa e ineficaz

O relatório revela que o sistema fiscal continua a ser visto por 70% dos inquiridos como complexo e ineficaz, apesar de uma ligeira melhoria nas apreciações mais favoráveis face aos dois anos anteriores. Refira-se que os custos fiscais são igualmente considerados como estando no top três dos custos de contexto, só sendo (ligeiramente) ultrapassados pelos tribunais e pela burocracia.

"Não têm sido dados passos consolidados pelos vários governos para reduzir este nível de complexidade do sistema fiscal, pese embora o esforço realizado nos últimos anos ao nível da digitalização, que permite o cumprimento mais ágil das obrigações fiscais", afirma o responsável da Deloitte.

Os empresários portugueses continuaram a afirmar "que o sistema fiscal seria mais competitivo se, nomeadamente, fosse menos complexo, mas também promovesse uma maior estabilidade da legislação fiscal e se se assistisse a uma redução da tributação sobre os lucros das empresas", nota Luís Belo.

Numa perspetiva mais macro, e para além da carga fiscal, as empresas portuguesas consideram como sendo as suas cinco principais preocupações, com ligeiríssimas diferenças entre si, a ausência de reformas estruturais, a cibersegurança, a falta de mão de obra qualificada, a instabilidade política e social e a própria evolução da economia portuguesa.


Luís Belo, partner e tax leader da Deloitte

Simplificar para captar investimento

Também ficou patente no estudo "que a burocracia em geral (incluindo na área fiscal) é um custo de contexto muito relevante, sendo que a simplificação burocrática foi considerada a área mais sensível para captar e manter investimento", afirma o responsável da Deloitte.

Numa perspetiva de custos de contexto, os decisores destacam como sendo particularmente preocupantes o funcionamento dos tribunais, a burocracia, os custos fiscais e o licenciamento e autorizações camarárias. Como obstáculos ao investimento, as empresas consideram que, depois do sistema fiscal, são o funcionamento da justiça, a legislação laboral e a burocracia os fatores mais preocupantes.

Atenção à evolução

Para Luís Belo, "é particularmente relevante tomar em consideração a previsível evolução do PIB nacional, bem como do PIB das principais economias mundiais e, nomeadamente, dos nossos parceiros económicos com quem mais interagimos". Este facto permitirá, segundo o partner da Deloitte, "que as empresas portuguesas tenham uma perspetiva mais efetiva sobre o crescimento económico no curto prazo e tomem decisões de investimento mais fundamentadas".

> **Os decisores aguardam com expetativa o mix das políticas que serão aprovadas em sede de Orçamento do Estado para 2025, designadamente a possível redução da taxa do IRC."**
>
> **LUÍS BELO**
> Partner e tax leader da Deloitte

Com quase duas décadas de existência, este Observatório "tem-se assumido como um barómetro da perceção que as empresas têm das políticas fiscais adotadas pelos diversos governos e dos seus efeitos ao nível da competitividade das empresas portuguesas", refere a Deloitte na sua introdução.

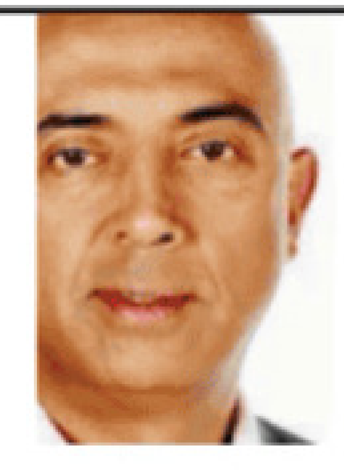
O inquérito que serviu de base a este estudo foi realizado durante o mês de junho de 2024, dirigindo-se a um conjunto de empresas com sede fiscal em Portugal, no qual é possível segmentar, entre outros grupos, as 1.000 maiores empresas portuguesas. 145 empresas participaram no questionário.



"Na sua opinião, quais irão ser as principais preocupações em 2024?"
Fonte: Observatório da competitividade fiscal da Deloitte

OPINIÃO

A COR DO DINHEIRO



CAMILO LOURENÇO
Analista de economia
camilolourenco@gmail.com

Os bancos aprenderam a lição?

Os bancos portugueses foram multados em 225 milhões de euros pela Autoridade da Concorrência devido a práticas ilícitas entre 2002 e 2013 (troca de informação sobre spreads e taxas de juro da habitação, consumo e empréstimos às empresas). Os bancos não gostaram e o tema foi parar aos tribunais.

A decisão chegou na semana passada e os bancos envolvidos (entre os quais as maiores instituições do sistema financeiro português) foram duramente penalizados. Dois já disseram que vão recorrer (BCP e Santander) e um deles (CGD) está a analisar o assunto.

Há três considerações que este assunto merece. A primeira é constatar que é a primeira grande decisão da AdC que obtém respaldo total dos tribunais (o que sugere que a AdC aprendeu alguma coisa com as primeiras decisões que tomou em situações anteriores, que foram revertidas pelos tribunais). A segunda é lembrar que esta condenação é um duro golpe para a imagem dos bancos. A terceira é uma pergunta: os bancos vão aprender alguma coisa com o que se passou?

OK, podem dizer que a decisão não é definitiva e que ainda vão recorrer. Mas é duvidoso que qualquer decisão de um tribunal superior elimine totalmente a penalização (pode haver "descontos", mas não mais do que isso). Até porque o Tribunal de Justiça da União já se pronunciou sobre estas matérias e é provável que sirva de padrão para estes casos. Mas voltemos à pergunta: os bancos aprenderam a lição?

A banca costuma ser um dos sacos de boxe preferidos da classe política, com destaque para a extrema-esquerda (veja-se, por exemplo, a discussão populista em torno dos lucros extraordinários e da imposição de limites aos juros...). E não tem boa imagem junto da população em geral. Esta decisão não melhora em nada essa perceção. Pelo contrário, os ataques de partidos como Bloco e PCP vão regressar em força e com eles os apelos a um tratamento mais duro dos bancos, com o argumento de que violam a lei. ■

CONVIDADO



CARLOS BASTARDO
Economista

Draghi é bem--intencionado. E agora?

Johanna Geron/Reuters

O estudo solicitado a Mario Draghi pela Comissão Europeia, foi apresentado. O estudo chama-se "The future of European competitiveness". Começa por enaltecer as virtudes do modelo económico europeu: economia aberta, mercado competitivo, base legal e de supervisão forte e políticas ativas de criação e distribuição de riqueza. A União Europeia (UE) representa cerca de 17% do PIB mundial, com 440 milhões de consumidores e concentrando cerca de 23 milhões de empresas.

Praticamente desde a crise financeira, a Europa tem revelado vários problemas: um crescimento económico modesto em valor absoluto e relativamente aos EUA e à China, seus principais concorrentes, devido sobretudo à fraca evolução da produtividade e à pouca habilidade em atingir os objetivos propostos.

Apesar de, entre 2000 e 2019, o comércio internacional ter subido de 30% para 43% do PIB na UE (nos EUA, cresceu de 25% para 26% do PIB), a UE enfrenta problemas de dependência energética e de defesa. A Alemanha estava até à guerra desencadeada pela Rússia em 2002, extremamente dependente do petróleo e gás natural russo.

E, portanto, o relatório Draghi refere que é necessário aumentar a produtividade e fazer crescer o PIB num mundo com rápidas alterações.

E ao longo do relatório são apontados os caminhos a seguir: aceleração do processo de inovação, conseguir preços de energia mais baixos continuando o processo de descarbonização, fomentar a economia circular e reduzir as dependências que causam vulnerabilidades num enquadramento de maior risco geopolítico. Ao longo do documento, estes temas são desenvolvidos e a receita apresentada, pelo que recomendo a leitura do documento.

O estudo propõe uma nova estratégia industrial para a Europa, apostando na aceleração tecnológica e inovação, removendo barreiras para atrair capital e novas empresas.

É necessário reforçar a implementação do mercado único, eliminando ainda algumas limitações negativas, diminuindo os entraves à vinda de empresas inovadoras e melhorando o nível de "governance" e atuando como uma verdadeira União, com base num processo efetivo de negociação entre os Estados Membros.

Estes remédios/caminhos apontados por Draghi são em geral um recordatório de posições já enaltecidas por diversos economistas europeus. A Europa viveu muitos anos como uma pessoa com peso a mais, habituada a ser uma referência e a receber tudo em casa, sem se mexer muito. Agora, o médico disse-lhe que as análises estão com maus valores e que tem de fazer uma mudança de vida.

Draghi refere no estudo o(s) caminho(s) certo(s). A questão que se coloca é quem, como e quando vai ser implementado este plano estratégico?

Sabemos que existem diferenças nas questões importantes para a EU, entre os países mais ricos e mais pobres e entre os países mais alinhados politicamente e os mais simpatizantes com a Rússia.

Emissão de dívida conjunta entre 800/850 M € anuais para financiamento do progresso, caminhar na descarbonização, mas com metas sustentáveis, pois as que foram definidas são insustentáveis e já estão a provocar problemas na indústria automóvel, como encerramento de fábricas e consequente desemprego (é necessário mais tempo), descomplicar, ou seja, reduzir a ansiedade em legislar e controlar em demasia, capacidade de atrair empresas jovens tecnológicas e não deixar sair as existentes para outras paragens, são apenas alguns temas que têm de ser tratados para ontem! ■

> Estes remédios/caminhos apontados por Draghi são em geral um recordatório de posições já enaltecidas por diversos economistas europeus.

A MÃO VISÍVEL

Observações sobre o impacto das políticas para toda a sociedade e dos efeitos a médio e longo prazo por oposição às de efeitos imediatos e dirigidas apenas a certos grupos da sociedade.

maovisivel@gmail.com



ANTÓNIO NOGUEIRA LEITE


ÁLVARO NASCIMENTO


CARLOS ALBUQUERQUE

JOAQUIM AGUIAR


JORGE MARRÃO


PAULO CARMONA


PEDRO BRINCA

Dívida europeia: "les uns et les autres"

CARLOS ALBUQUERQUE

No texto, Ricardo Reis é muito claro. A emissão de dívida pela UE, exige capacidade orçamental. Mas a UE é uma entidade abstrata. É um conjunto de 27 países. Mas a UE não tem "povo" próprio. E, no final, não tem capacidade orçamental própria originária. A sua capacidade orçamental resulta daquela que os 27 "povos" aportam. No limite, pela capacidade que têm de cobrar impostos, cada um por si. Mesmo que sejam criados pela própria UE.

A dívida da UE é paga em última instância por cada país. De forma ponderada. Portugal representará cerca 1,5% do rendimento nacional da UE. Assim, não só é um errado entender que a dívida europeia "não é nossa". Por exemplo, a dívida da NextGenerationEU (PRR). A partir de 2028 a UE pagará 30 mil milhões de euros por ano (relatório Draghi). Se a esta dívida fosse "linearmente mutualizada", a Portugal caberiam 450 milhões de euros por ano.

Do Relatório Draghi, a UE necessita de investir por ano 800 mil milhões de euros. Assumamos que 500 mil milhões corresponderiam a dívida. E que metade resultaria de emissão de dívida comum da UE. O nosso país ficaria "responsável" por quase 4 mil milhões de dívida adicional, além daquela que financia o nosso orçamento interno. Seriam mais de 1% do PIB, todos os anos. E os mercados adicionariam, pelo menos teoricamente, estes montantes à dívida pública nacional. Retirando as inerentes conclusões financeiras (juros mais elevados?). E, como refere Ricardo Reis, porventura deduzindo a capacidade orçamental nacional. Pelo menos em parte.

A emissão de dívida comum da UE pode ter uma maior capacidade de atração por parte dos investidores. Desde logo pelo eventual "Co-Insurance Effect" que a mutualização permite. É pura matemática. A probabilidade conjunta é menor que a soma das probabilidades individuais. E a dívida comum tem probabilidade de incumprimento inferior a uma carteira de dívidas individuais. E, se não existir nenhum mecanismo de anulação do "free riding", o custo financeiro será mais baixo.

A dívida comum não é "dívida dos outros". Não são os outros que a pagarão. Nem a abstração que é a UE. Somos todos. Cada um dos países na sua quota parte. Aqui não há "les uns" e "les autres". Há todos. E o regozijo como se quiséssemos cavalgar uma "gratuitidade" com a dívida comum é disparatado. Todos somos "les uns". E todos somos "les autres". Nos proveitos. E nos custos.

"Draghi defendeu emitir mais dívida conjunta europeia... O aumento da capacidade orçamental europeia virá com uma diminuição da capacidade orçamental portuguesa."

RICARDO REIS, EXPRESSO,
20 SETEMBRO DE 2024

De louco, temos todos um pouco

JORGE MARRÃO

As batalhas da conquista do poder, na política atual, são determinadas, em larga medida, pela criação de impedimentos para o outro governar ou opor-se, sem nunca ver a bondade do adversário. Se o "meu" projeto não pode avançar, então teremos que inventar objeções para que o do "outro" também não avance. Triunfa o impasse. As alternativas apresentam-se espúrias, ridiculamente frágeis, e maioritariamente artificias. A reversão permanente é o padrão que orienta a decisão.

O teatro político orçamental que a AD está a fazer e as suas oposições, com o ponto da Presidência da República a dar vozes para que haja nozes, é uma confirmação do impasse que todos pretendem manter. Ninguém teve a coragem de buscar uma solução comum duradoura. A abstenção vai vencer. Sabemos, ainda assim, que o sucesso orçamental de hoje será o desaire do próximo ano.

Quer Luís Montenegro, quer Pedro Nuno Santos, quer André Ventura foram surpreendidos pelos resultados, e sabem que as casas políticas e os eleitorados não estão arrumados e dominados. A AD quer atribuir a responsabilidade de um hipotético falhanço orçamental para os "outros", menos para si mesmo, já que aceitou viver em minoria, e os "outros" querem aproveitar-se para meterem a colher numa sopa preparada por um chefe que não é o deles.

Os "tifosi" da política à direita e à esquerda desculpam sempre os seus protagonistas e as suas decisões. O relevante é a solidariedade do grupo a qualquer preço. A democracia afunilou-se numa especial polarização que não permite criar e revolver um terreno comum. Não é permitida a evolução na continuidade (assim se tramou Marcelo Caetano...), mas o descontínuo é uma reversão, não é uma progressão.

Não resolvemos a dívida pública, a saúde, a educação, os tribunais, os incêndios, as desigualdades com o interior, e as de dentro das cidades, a degradação do património público e privado, a cultura sem pujança, a crónica falta de capital interno, e o crescimento económico débil que nos atrasa no relógio europeu. Temos um país com escolaridade, mas quando se exprime nas redes sociais, ou articula pensamento, ou produz discurso, não percebemos se assistiu às aulas.

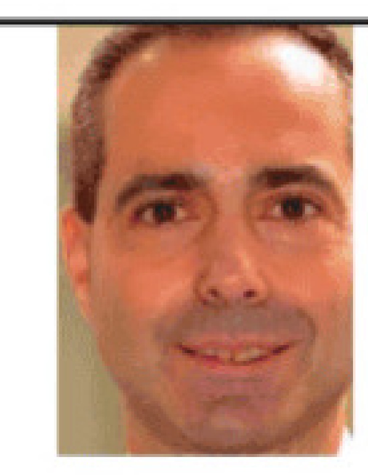
Valha-nos a salvação do país com o debate estratégico das semanas certas da IVG, a bondade do IRS Jovem, a recuperação de Olivença e não virmos a ser governados por duodécimos. De louco, temos todos um pouco.

"Quem são os loucos, então?"

MIGUEL SOUSA TAVARES EXPRESSO,
19 DE SETEMBRO DE 2024

OPINIÃO

DEANS' CORNER
Os grandes temas da atualidade nacional e internacional e as tendências da gestão analisadas pelos diretores das principais Escolas de Negócios portuguesas. Escrevem Filipe Santos, João Duque, João Pinto, José Crespo de Carvalho, José Esteves, Maria de Fátima Carioca e Pedro Oliveira.



FILIPE SANTOS
Dean da Católica Lisbon School of Business & Economics

O maior desafio da Europa

Fechados na nossa bolha partidária e mediática, com a atenção dos portugueses focada nas negociações para o Orçamento do Estado e nos comunicados idiotas do Governo e do PS sobre as agendas dos seus dois líderes e quando irão finalmente conseguir reunir, é fácil perder perspetiva sobre o que realmente importa e decidirá o nosso futuro.

E o que realmente importa está na Política Europeia que enfrenta desafios monumentais em como os países europeus e as empresas se posicionarão na nova ordem geopolítica que está a emergir. Não me recordo na minha vida adulta de uma outra época em que o contexto geopolítico e económico fosse tão incerto e desafiante para a Europa. É certo que tivemos crises recentes inesperadas, em Portugal e no mundo, tanto económicas como pandémicas, que perturbaram a estrutura económica da sociedade. Mas a situação atual é particularmente desafiante por ter múltiplos polos de incerteza, colocando a Europa numa situação estratégica extremamente difícil.

Por um lado, a ordem económica mundial que pautou as últimas décadas, com o reforço da globalização e multilateralismo, está a partir-se, sendo agora moldada por um conflito geoestratégico de longo prazo entre os EUA e a China, análogo ao período de Guerra Fria, mas com um enfoque mais económico nesta fase. Só que a China não é o gigante económico com pés de barro que era a União Soviética. É uma economia com 1,4 biliões de pessoas que se modernizou enormemente em 20 anos e que combina um controlo centralizado com forte dinâmica local e do setor privado. E os EUA, apesar de ainda serem o aliado indispensável da Europa, já não são mais um aliado confiável e enfrentam os seus próprios desafios de liderança e coesão interna.

À nossa porta, a invasão da Ucrânia por uma Rússia agressiva e saudosista dos seus tempos de superpotência, bem como o escalar vertiginoso da guerra no Médio Oriente, estão a pôr fim também à ordem civilizacional e humanista criada após a 2.ª Guerra Mundial. Não parece ter limites a barbárie a que assistimos e a dominância dos interesses políticos e militares em detrimento das vidas civis, causando enorme sofrimento humano e encurtando caminhos de paz. O mundo corre agora o risco de se dividir em dois blocos estratégicos, opondo os eixos da Democracia à Autocracia, eixos esses ajustados na sua composição pela dicotomia artificial entre o Norte e o Sul, causando um aumento dos conflitos regionais a que já começamos a assistir.

Na economia, apesar do entusiasmo económico que está a gerar o início do ciclo de descida das taxas de juro pela Fed e BCE, a verdade é que as principais economias mundiais estão a sofrer um forte arrefecimento (China e Alemanha) ou têm enormes desafios orçamentais com que lidar (EUA, França e Itália). Essas descidas de taxas de juro serão apenas um penso rápido numa ferida que corre o risco de infetar.

A Europa está também a atrasar-se na revolução tecnológica, em particular no desenvolvimento e aplicação de soluções de inteligência artificial, bem como todo o ecossistema de computação à sua volta, os quais vão ter um enorme impacto nas empresas, na produtividade e modelo de trabalho.

E onde a Europa tem a liderança – na transição energética e na regulação para a sustentabilidade, estas são áreas crescentemente sob pressão, em que a mobilização planetária que teria que acontecer nos outros países sobre estes temas, não só não está a acontecer à velocidade desejada, mas, em algumas áreas, está a retroceder, colocando em risco o combate às alterações climáticas.

O relatório Draghi sobre a competitividade da Europa, que foi divulgado há duas semanas, teve o mérito de dar destaque a alguns dos problemas estratégicos da Europa e alertar para o declínio estratégico e económico do Velho Continente. Velho não só em história, mas também na estrutura demográfica da sua população, criando um lastro negativo na economia e sociedade. Uma população envelhecida tende a ser mais fechada, mais conservadora e mais focada nos problemas do presente do que nos desafios de futuro.

Enormes desafios que colocam um ónus tremendo nas lideranças da Europa, seja na nova Comissão Europeia seja nos líderes dos países Europeus. No passado recente, a incapacidade da Europa pensar e agir a uma só voz causou danos importantes, enfraquecendo o projeto Europeu. Como exemplo, no setor da energia, a estratégia da França de bloquear um mercado único de energia com a Península Ibérica para poder vender mais cara a sua energia nuclear, e a estratégia da Alemanha de aumentar a sua dependência de gás russo em detrimento de uma solução para a Europa, foram tiros de bazuca nos pés Europeus. O sucesso do Projeto Europeu requer uma estratégia ambiciosa e articulada em que os países devem ter a capacidade de ceder em algumas áreas para ganhar noutras num modelo que reforce a autonomia estratégica da Europa. A criação da Airbus é um excelente exemplo dessa ambição bem executada.

A nossa "velha" Europa tem ainda uma enorme reserva de recursos e capacidades, bem como um mercado enorme e capacidades tecnológicas e militares relevantes. Tem uma capital de prestígio internacional e uma reserva moral importantes. Desenvolveu aquele que é o modelo económico-social de maior sucesso no mundo e na história e capaz de gerar prosperidade partilhada. Falando a uma só voz, a Europa tem capacidade de dirimir conflitos, criar pontes entre blocos e encontrar soluções universais. Trabalhando numa estratégia Europeia articulada entre os vários países, conseguirá preservar a sua autonomia estratégica, reforçar a sua economia e continuar a liderar em áreas-chave da economia mundial. A Europa precisa de liderança, nas instituições europeias e nos diferentes países. Uma liderança responsável, informada e mobilizadora. E os cidadãos europeus precisam de ter o discernimento de eleger e apoiar esses líderes e não populistas de pendor autocrático.

Ronald Wittek/EPA





DAVID BERNARDO
Partner litsebusiness.com e professor de e-commerce e marketing digital na Nova SBE

Lições da indústria do sono para as empresas

Se há algo que todos os especialistas concordam sobre a saúde, é a importância do sono. Pessoalmente, nunca fui um grande amante de dormir, mas recentemente percebi que, para otimizar o meu desempenho diário, era necessário dar mais atenção a este aspeto. Decidi começar pelo colchão, já que passamos cerca de um terço da nossa vida em cima dele. Foi então que me deparei com uma indústria maioritariamente adormecida e a perder competitividade para startups ágeis e inovadoras.

Depois de anos a trabalhar como consultor para marcas de colchões em várias partes do mundo, fiquei surpreendido, e não no bom sentido, com o estado do mercado português. Marcas tradicionais como Colunex, Molaflex, Colmol ou Tempurpedic parecem estar presas no tempo, com pouca diferenciação, estratégias digitais deficientes e experiências de compra desastrosas. Enquanto isso, novas empresas como a Emma estão a ganhar terreno rapidamente, apostando em inovação e numa comunicação focada no consumidor.

Não é difícil perceber o porquê. Todas as marcas se autoproclamam como "as melhores" em algum "ranking" ou teste de mercado, mas um olhar mais atento revela que muitos desses "rankings" são fabricados por agências de publicidade que utilizam técnicas ultrapassadas de marketing digital. A Colunex, por exemplo, posiciona-se como uma marca "premium", mas tem um site onde não se consegue colocar produtos no carrinho de compras devido a falhas técnicas. Numa tentativa de imitar a Emma, que oferece 100 noites de experiência com devolução gratuita se o cliente não gostar do produto, a Colunex oferece apenas 30 noites... mas apenas se o colchão não for retirado do plástico. Imagino que dormir num saco de plástico deve ser uma experiência única (sarcasmo).

Além disso, se compararmos as avaliações brilhantes no site da Colunex com a classificação de 26,5/100 no Portal da Queixa, a diferença é gritante. Em contraste, a Pikolin que tem 94,8/100. (quando confrontada, a Colunex deixou de responder). Mesmo assim, continuam a gastar dinheiro em vídeos com a voz de Morgan Freeman (ou alguém que se parece com ele). Onde está o "premium" nisto tudo?

Outro caso interessante é a Tempurpedic, que continua a vender a sua tecnologia "da Nasa" a preços elevados, mesmo depois de ter perdido a patente. Parece que não perceberam que a própria Nasa já foi ultrapassada pela SpaceX. Esta falta de inovação e diferenciação leva a uma guerra de preços constante, onde os descontos são permanentes, mas a experiência do cliente continua presa no passado. A comunicação e o design das lojas físicas são tão antiquados como os nomes das marcas, reminiscências das décadas de 80 e 90.

Em contrapartida, a Emma, que replica o modelo da Casper nos EUA, tem um crescimento agressivo e estratégias de marketing bastante eficazes:

1. Colchão em caixa: uma das maiores invenções do marketing moderno. Convencer o cliente a pagar mais por um colchão que chega dobrado numa caixa, como se isso fosse um sinónimo de qualidade, é brilhante! A vantagem logística foi transformada numa experiência "sexy" de consumo.

2. Simplificação da oferta: em vez de ter 50 modelos diferentes, como muitas marcas tradicionais, oferecem apenas 5, facilitando a escolha do consumidor. É a estratégia do "não temos o que queres, queres o que temos".

3. Omnicanalidade: começaram pelo digital, mas já abriram lojas físicas para competir diretamente com as marcas tradicionais. E as lojas da Emma são mais modernas e agradáveis, proporcionando uma experiência de compra diferenciada.

4. Expansão para o mercado B2B: a Emma não se contenta com o mercado de consumo. O próximo passo é entrar em segmentos como hotéis, onde as marcas tradicionais acham que estão protegidas. Desenganem-se.

Claro que nem tudo são rosas. Com taxas de devoluções elevadas e problemas logísticos e de fabricação, a Emma tem os seus desafios. A concorrência não perde tempo a apontar estas fraquezas. Mas, com investimento, esses obstáculos podem ser superados, e a Emma parece ter o músculo financeiro necessário para dominar o mercado.

Entretanto, uma marca portuguesa que parece ter potencial para competir é a Colchaonet, que recentemente trouxe uma nova gestão com visão e estratégia. Se conseguirem alinhar o investimento com a estratégia correta, podem dar luta à Emma. Já para as restantes marcas, embora não se preveja que fechem portas nos próximos anos, devido às margens e a alguns apoios europeus, a consolidação do setor ou uma morte lenta parecem inevitáveis.

No fundo, as lições que esta indústria pode ensinar a outras empresas são claras: inovação constante e investimento contínuo são essenciais. As marcas precisam de estar mais atentas às reais necessidades dos consumidores. Não basta um site bonito ou uma voz famosa para contar a história da marca. É preciso que a experiência do cliente, em todos os pontos de contacto, seja realmente excelente.

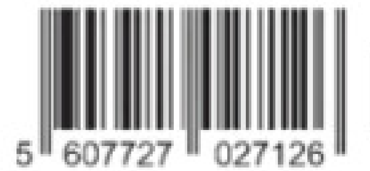
Caso contrário, o futuro reserva-lhes um lugar no museu das marcas falhadas. Enquanto isso, vou continuar a testar colchões e prometo publicar os resultados em breve. Espero, sinceramente, que as marcas acordem a tempo de evitar uma noite sem fim. ■

Coluna mensal à terça-feira

No fundo, as lições que esta indústria pode ensinar a outras empresas são claras: inovação constante e investimento contínuo são essenciais.

negocios

Conselho de Administração Presidente: Domingos Matos; Vogais: Luís Santana, Ana Dias, Octávio Ribeiro, Isabel Rodrigues, Mário Silva, Miguel Paixão, Paulo Fernandes e Filipa Alarcão. • Principal acionista Expressão Livre II, SGPS, S.A. (100%). • Diretora: Diana Ramos Diretor adjunto: Celso Filipe • Sede: Redação, Administração e Publicidade Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa • Redação: tel. 210 494 000 e-mail info@negocios.pt Publicidade: tel. 210 494 076 e-mail publicidade@medialivre.pt • Assinaturas: tel. 210 494 999 (das 9h às 18h) ou através do e-mail assine@medialivre.pt • Delegação Porto Rua Eng.º Ferreira Dias, 181, 4100-247 Porto tel. 225 322 342 • e-mail negocios-porto@negocios.pt • Internet www.negocios.pt • Propriedade/Editora: Medialivre, S.A. • Sede Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa Capital Social 22 523 420,40€ • Contribuinte 502 801 034 • C.R.C de Lisboa 502 801 034 • Impressão EGF-Empresa Gráfica Funchalense - R. da Capela Nossa Sra. da Conceição 50, 2715-311 Pêro Pinheiro. ISSN: 0874-1360 • Estatuto editorial disponível no site em www.negocios.pt







...medialivre

Nº ERC: 121571 • Depósito Legal: 120966/98
Tiragem média de Agosto de 2024: 4.170 exemplares

SA LUÍS AFONSO







BREVES

JUSTIÇA

SOBRINHO FOI DE NOVO ACUSADO

O antigo presidente do BESA foi de novo acusado, desta vez de um crime de branqueamento agravado por ter usado 20 milhões do banco que liderava para comprar uma participação de quase 30% no Sporting, segundo um comunicado do Ministério Público. ■

FUTEBOL

DONO DO AS ROMA COMPRA EVERTON

O dono do italiano AS Roma, Dan Friedkin, terá chegado a acordo para comprar o Everton, clube da Premier League em dificuldades económicas, revelou ontem a Bloomberg, batendo o norte-americano John Textor. Valor terá rondado os 500 milhões. ■

MOÇAMBIQUE

EXXON PRESTES A CONCLUIR PROJETO

A empresa norte-americana ExxonMobil prevê concluir o design técnico do projeto de extração de gás natural no norte de Moçambique dentro de um ano, anunciou em Nova Iorque o vice-presidente da petrolífera, Walter Kansteiner. ■

ORÇAMENTO DO ESTADO

PM quer "esgotar todas as possibilidades" de diálogo

António Cotrim/Lusa



Montenegro reúne-se sexta-feira com Pedro Nuno Santos. Ontem manteve "reuniões discretas" com Chega e IL.

O primeiro-ministro afirmou esta segunda-feira que irá "esgotar todas as possibilidades" de diálogo para que o Orçamento do Estado (OE) seja viabilizado, "nos formatos mais adequados" a cada ocasião, dizendo haver tradição de reuniões com líderes políticos sem conhecimento da comunicação social. Já Pedro Nuno Santos declarou que os socialistas estão "disponíveis para viabilizar um OE do PSD", acrescentando que "obviamente isso implica cedências por parte do Governo". "Nós vamos dizer onde queremos que essas cedências sejam feitas."

O primeiro-ministro e o líder socialista têm reunião marcada para a próxima sexta-feira, dia 27, depois de no último fim de semana se ter assistido a uma troca de comunicados entre ambos, com afirmações contraditórias sobre a dificuldade em marcar uma reunião para discutir o OE.

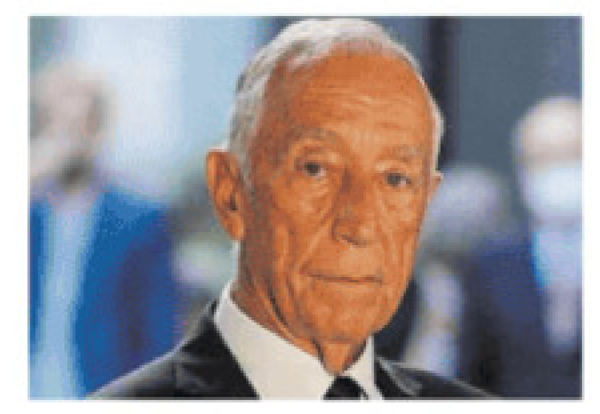
Esta segunda-feira, Montenegro teve reuniões com os líderes do Chega e da IL, encontros não divulgados à comunicação social. "O primeiro-ministro recebe [...] muitas entidades ou representantes de entidades e muitas personalidades. E também recebe, de vez em quando, os líderes políticos. São muitos, não só aqueles que mencionou, aqueles que já por aqui passaram nos últimos meses", disse o primeiro-ministro, acrescentando que, quando era líder da oposição, também esteve em São Bento algumas vezes sem conhecimento da comunicação social.

Defendeu até que estas reuniões discretas são "um traço de normalidade democrática e de maturidade democrática" que se deve manter. "Em São Bento "não há reuniões secretas", mas apenas algumas que são "conhecidas antecipadamente e têm o acompanhamento da comunicação social", rematou. ■ NEGÓCIOS COM LUSA

ELEVADOR

Celso Filipe
cfilipe@negocios.pt





MARCELO REBELO DE SOUSA

Presidente da República

O Presidente da República, com a destreza política que se lhe conhece, percebeu que existia uma séria possibilidade de se avançar para uma governação em duodécimos que se arrastaria até ele ficar limitado nos seus poderes. O seu aviso de que convocará eleições antecipadas caso o OE para 2025 não seja aprovado devolve-lhe o controlo da situação e coloca pressão sobre o PSD e o PS. ■





LUÍS MONTENEGRO

Primeiro-ministro

Faltam menos de 15 dias úteis para Lucília Gago terminar o seu mandato como procuradora-geral da República (PGR), mas até agora a identidade do sucessor no cargo continua a ser uma incógnita. O dossiê escalda, sobretudo após a Operação Influencer que conduziu à demissão de António Costa. Até parece que Montenegro quer fazer coincidir a proposta de PGR com o OE para para fazer com que a mesma passe pelos pingos da chuva. ■